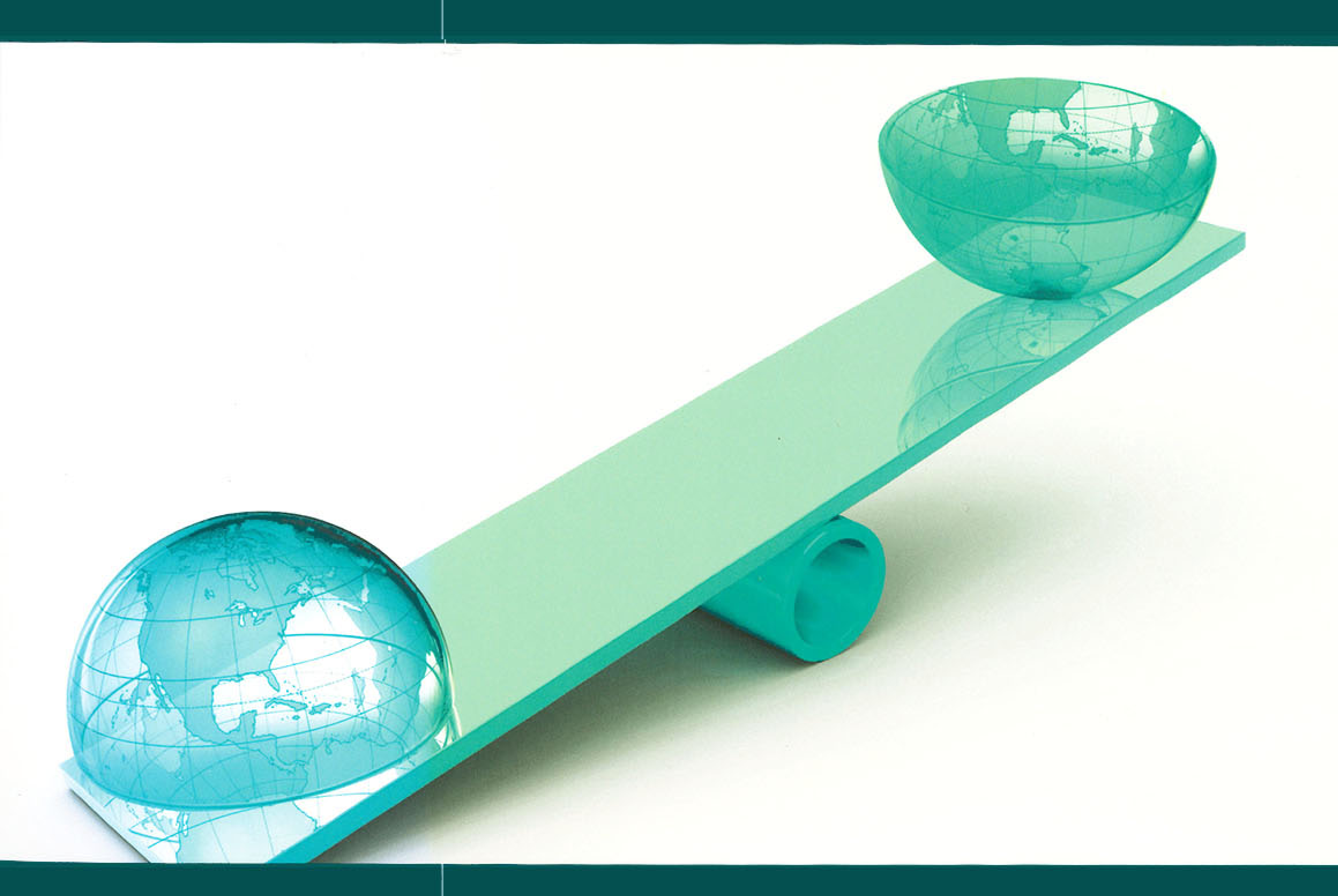
CHRISTIAN VANDERMOTTEN
PIERRE MARISSAL ET GILLES VAN HAMME

LA PRODUCTION DES ESPACES ECONOMIQUES

LA FORMATION DU SYSTEME MONDE

QUATRIEME EDITION REVUE ET AUGMENTEE

TOME I



EDITIONS DE L'UNIVERSITE DE BRUXELLES

La production des espaces économiques
La formation des territoires, Tome I
4e édition

Christian Vandermotten, Pierre Marissal, Gilles Van Hamme

ISBN 978-2-8004-1557-4

Avenue Paul Héger 26
1000 Bruxelles (Belgique)
EDITIONS@.ulb.be
http://www.editions-ulb.be

Imprimé en Belgique



AVANT-PROPOS EPISTEMOLOGIQUE

AVANT-PROPOS EPISTEMOLOGIQUE

La géographie économique étudie l'espace de la production des biens et des services, l'espace des flux qu'elle génère, ainsi que celui des facteurs de production et des conditions et ressources nécessaires à leur mise en œuvre et à leur reproduction.

La géographie économique étudie l'espace de la production des biens et des services, l'espace des flux qu'elle génère, ainsi que celui des facteurs de production et des conditions et ressources nécessaires à leur mise en œuvre et à leur reproduction. Pour être fructueuse, cette étude doit dépasser radicalement la conception d'un espace économique formé d'une simple juxtaposition d'espaces dotés de particularités propres. Il ne s'agit pas d'analyser la répartition spatiale de la richesse comme le produit de caractéristiques régionales intrinsèques, aussi finement décrites et analysées soient-elles. S'il existe des régions (de) pauvres et des régions (de) riches, c'est d'abord qu'il existe des rapports sociaux polarisant richesse et pauvreté.

Il ne s'agit pas pour autant de rendre compte des inégalités spatiales de la richesse au départ de quelques « lois » déductives, abstraites, intemporelles et plus ou moins géométrisantes. De manière générale, tout espace est la résultante d'une multiplicité infinie de systèmes en interrelation à différentes échelles et disposant chacun d'une logique de reproduction et d'évolution propre partiellement autonome. La division internationale du travail ou l'individu, en passant par les réseaux d'enseignement, les normes de consommation, les classes sociales, les marchés des capitaux, les formes institutionnalisées des compromis sociaux, la division technique du travail au sein des entreprises, les affectations de l'espace urbain ou encore les diverses représentations sociales au travers desquelles l'individu

Tout espace est la résultante d'une multiplicité de systèmes, en interrelation à différentes échelles spatiales et ayant chacun leurs propres temporalités.

ou les groupes sociaux pensent la société sont autant d'instances, parmi d'autres, en interaction permanente. Chacune est dotée de ses spatialités et temporalités propres, plus ou moins contradictoires entre elles. Ce qui ne signifie en rien que soit vouée à l'échec toute démarche explicative, et que seule reste possible une approche descriptive d'une réalité sociale trop complexe, toujours chaotique et irréductiblement singulière. Cette multiplicité de systèmes en interaction est en effet très hiérarchisée. Certains éléments y apparaissent dominants, et susceptibles d'infléchir, voire de détruire les mécanismes de reproduction des systèmes avec lesquels ils interfèrent. Correspondant à une cristalisation historique, sous des modalités spécifiques, des rapports toujours conflictuels que les hommes et les groupes sociaux nouent entre eux au cœur de la production, les modes de production et leurs contradictions internes apparaissent ainsi surdéterminants. Pour comprendre les spatialités de la société actuelle, il sera donc nécessaire de dégager les tendances lourdes du capitalisme comme mode de production dominant, et d'étudier leur redéploiement sur le temps long, voire très long, celui dont l'importance majeure a été exposée par Braudel (1979) et Wallerstein (1979). Fonctionnellement, on s'appuiera sur les mouvements longs de l'économie mis en évidence par Kondratieff (et par Modelski pour le capitalisme pré-industriel). Ils correspondent dans leur essence à un renouvellement des réponses sociales (tant sociétales que technologiques) apportées aux deux types de contradictions sociales fondamentales du capitalisme : les contradictions inscrites dans les rapports marchands d'une part, et celles liées à la séparation entre les producteurs et les moyens de production d'autre part. Une telle démarche n'implique cependant en rien un déterminisme simple de l'espace par l'économie. Car le capitalisme, pas plus que les autres modes de production, n'existe jamais pur. Il se déploie sous la contrainte de conditions concrètes données, héritées du passé, en ce compris la nature historicisée. Ces conditions héritées présentent d'importantes disparités spatiales, dont les dynamiques et inerties propres ne coïncident pas nécessairement avec ses propres tendances internes. Ainsi, l'articulation et la soumission au capitalisme des héritages des rapports sociaux ou de modes de productions préexistants (qu'il s'agisse, par exemple, de la petite production marchande, du féodalisme, des systèmes tributaires centralisés ou encore de la production domestique, chacun avec leurs infrastructures socio-économiques mais aussi avec leurs superstructures politiques, idéologiques, etc.) ne se traduisent pas en général par leur disparition, mais bien souvent par leur modification profonde, et par l'émergence de formations sociales spécifiques plus ou moins localisées, correspondant à autant de configurations particulières du capitalisme. Le déploiement du capitalisme, même aujourd'hui dans ses formes les plus mondialisées, ne conduit pas dès lors à une homogénéisation spatiale croissante, mais bien, sous l'effet des rapports sociaux dominants et à travers des transformations éventuellement radicales, à un renouvellement des disparités spatiales. L'espace n'est donc jamais un simple reflet des rapports sociaux dominants du moment. Selon la formule de Lipietz, « dans la reproduction sociale, l'espace matériel apparaît tantôt comme effet des rapports sociaux, tantôt comme un déterminant de ces rapports ». Pour en revenir à l'exemple des inégalités spatiales de la richesse, il conviendra donc, au-delà de la mise en évidence des rapports sociaux fondamentaux polarisant la richesse, d'analyser comment cette polarisation prend une dimension spatiale avec le déploiement de ces rapports sociaux sur une base concrète héritée, spatialement différenciée. Et comment, le cas échéant, pourront être transformés en retour les rapports sociaux dominants eux-mêmes.

De manière générale, les caractéristiques apparemment locales ne déterminent donc des différenciations sociales et spatiales qu'à travers

Les modes de production et leurs contradictions internes apparaissent surdéterminants.

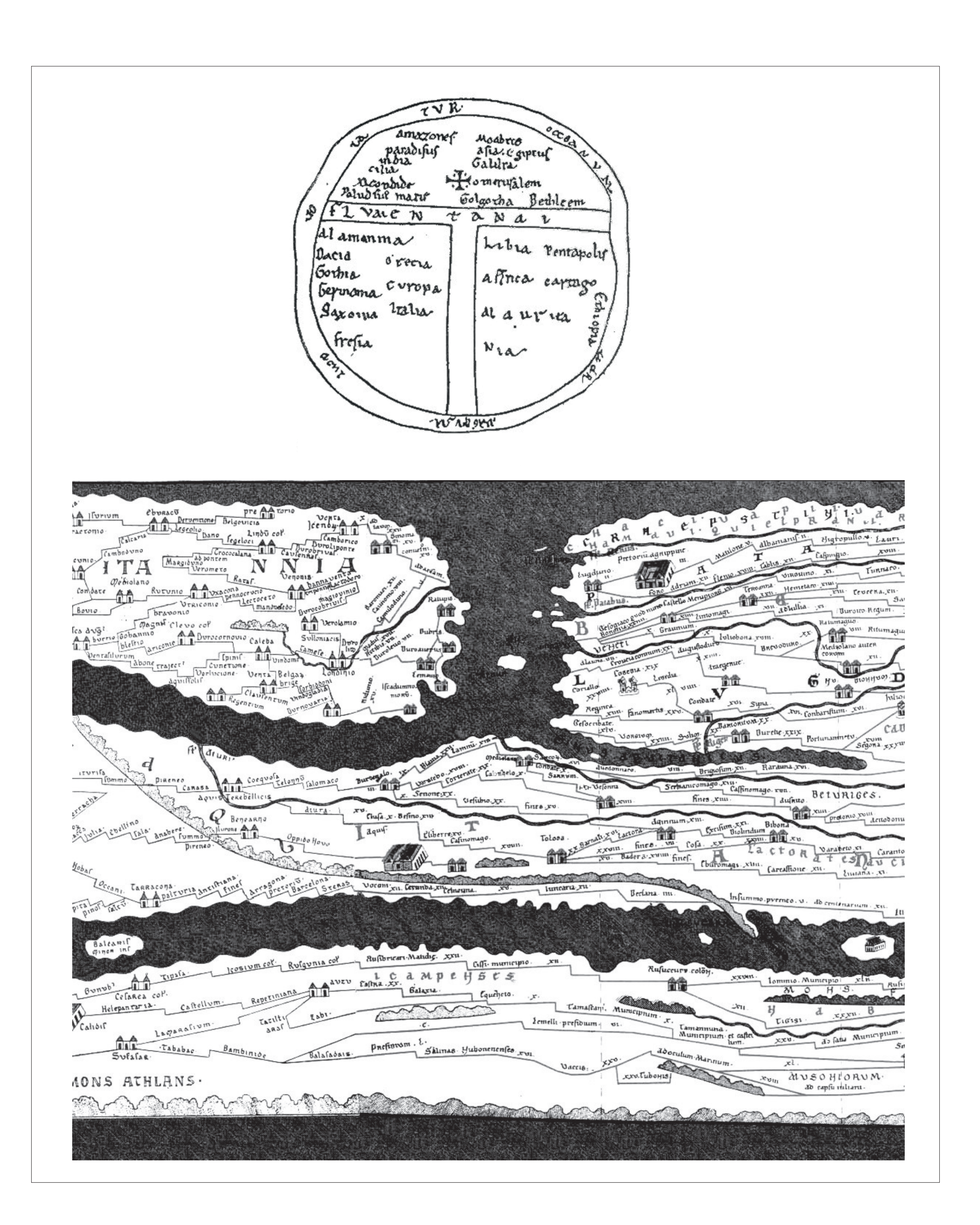
Les mouvements longs de l'économie commandent les redéploiements spatiaux de celle-ci, sous la contrainte des héritages des phases économiques antérieures et de la nature historicisée.

L'espace n'est donc jamais un simple reflet des rapports sociaux dominants du moment et il interfère à son tour dialectiquement avec ceux-ci.

leur articulation à un réseau de relations supralocales historiquement déterminées. L'absence de prise en compte de ces relations dialectiques conduira tantôt à la réduction du réel à quelques lois abstraites, soi-disant universelles, a-historiques, se déployant dans un espace isotrope mythique (les écarts à la théorie seront alors considérés au mieux comme de simples inerties amenées à disparaître à plus ou moins brève échéance, au pire comme des « erreurs » du réel), tantôt à l'adoption de modèles explicatifs négligeant toute surdétermination globale et reposant exclusivement sur des mécanismes à grande échelle [1], aussi bien d'ailleurs en termes de temps et d'acteurs qu'en termes strictement spatiaux. En termes de temps par exemple, l'événement ponctuel sera privilégié au détriment du temps long (celui des rapports sociaux en particulier), sans analyser ce qui dans les structures fondamentales de la société aurait augmenté la probabilité d'un tel événement. En fait, la probalilité d'apparition d'un événement n'est en général nullement indépendante du contexte global. Mais même un événement qui pourrait être considéré, en apparence ou par facilité de langage, comme relevant du seul hasard (c'est-à-dire produit indépendamment du contexte dans lequel il vient s'inscrire) engendrera des structures plus ou moins pérennes et plus ou moins décisives selon qu'il entre plus ou moins en résonance avec les contradictions sociales fondamentales. Ainsi a-t-on pu mettre les transformations de la société médiévale à partir du XV[e] siècle sur le compte des conséquences de la découverte, fortuite, du Nouveau monde. Cependant, les mouvements de conquêtes à l'est de l'Allemagne (le « Drang nach Osten »), ou de reconquête en Espagne ou dans les îles de la Méditerranée, montrent que l'expédition de Colomb s'inscrivait bien sur le long terme dans une tendance générale à l'accaparement de terres nouvelles, liée fondamentalement aux contradictions de la société féodale, qui s'étaient traduites par un siècle de difficultés et de régressions économiques et démographiques, entre 1350 et 1450, et à leur dépassement dans un contexte de pouvoir royal renforcé, s'appuyant éventuellement sur la bourgeoisie pour s'affirmer face à la noblesse. Surtout, ces mêmes contradictions expliquent les conséquences historiques majeures de grandes découvertes européennes, qui auraient pu passer inaperçues dans d'autres contextes – dans l'empire chinois par exemple, qui resta indifférent, voire hostile, aux expéditions lointaines de ses marchands, susceptibles d'échapper au contrôle du pouvoir central. Il n'est pas question pour autant de négliger les événements ponctuels, mais bien d'en analyser les conditions d'émergence et les effets dans un contexte global, à la fois (re)produit par ces événements, et les suscitant et les triant selon ses tendances propres. Le « hasard » est donc soumis à des surdéterminations fortes dans le cadre d'un processus sélectif. On pourrait risquer ici l'image d'une sélection « darwinienne » des événements ponctuels dans l'histoire, comparable à la sélection des mutations biologiques dans l'histoire des espèces. Les mêmes remarques pourraient être avancées à propos des analyses accordant une importance déterminante à la grande échelle en termes d'acteurs – les individus ou les firmes. De telles analyses vont d'ailleurs généralement de pair avec l'adoption de cadres temporels restreints, l'événementiel historique. L'initiative et les choix individuels sont ainsi placés de manière exclusive et adialectique au cœur de l'histoire et de la production de l'espace. L'analyse se réduira alors fréquemment à une simple description de faits ponctuels, ou conduira à des explications relevant de la psychologie ou de l'organisation interne de la firme, et s'appuyant à l'occasion sur des enquêtes auprès des « acteurs ». On croira ainsi expliquer une structure économique régionale en étudiant minutieusement les motivations à l'origine de l'implantation des

Le contexte global trie et suscite les événements ponctuels.

[1] En géographie, on parle de grande échelle (celle de la carte topographique), lorsqu'il s'agit d'étudier l'espace de manière détaillée, mais donc dans une aire de taille réduite. On parlera au contraire de petite échelle (celle de la carte d'un pays, d'une partie du monde) lorsque l'on examinera les choses dans un espace vaste, avec nécessairement un plus grand degré de généralisation. Nous avons parfois étendu ces notions de grande et de petite échelle, en les appliquant aussi au temps et aux acteurs : la petite échelle sera alors celle des temps longs de l'histoire, des grands mécanismes sociaux ; la grande échelle, celle de la monographie ponctuelle, de l'événement traité de manière purement conjoncturelle, du « hasard » d'un comportement individuel.



Au-dessus, un planisphère T-O du IX[e] siècle (bibliothèque de Strasbourg) : l'est est vers le haut, avec Jérusalem dans le haut de la partie centrale, à l'extrémité de la Méditerranée, axe du monde antique. Au-dessus, le Paradis terrestre. Un océan entoure le disque terrestre. En-dessous, un fragment de la table-itinéraire de Peutinger (reproduction à la fin du XII[e] siècle d'une carte de l'Antiquité conservée à la bibliothèque nationale de Vienne). On y voit les routes à suivre et les villes. Au-dessus à gauche, la Grande-Bretagne ; au centre, l'Espagne et le sud de la France, séparés par les Pyrénées ; en-dessous, la Méditerranée et l'Afrique du nord.

La coexistence de ces deux visions peut surprendre. Mais ne peut-on dresser un parallèle avec la coexistence actuelle d'une théorie économique enseignant la rationalité du marché parfait, de la réduction radicale de l'intervention publique et du libre jeu des avantages comparatifs, mais tout à fait incapable de rendre compte des réalités de l'économie mondiale et de son espace et dont la finalité est purement idéologique et légitimatrice, et, d'autre part, d'études très concrètes menées par les firmes ou les autorités publiques et mettant fort bien en évidence les enjeux, les rapports de force, les stratégies à développer, qui ne relèvent en rien de l'angélisme du soi-disant marché parfait.

Fig. 1. Deux représentations du monde à l'époque médiévale : une carte en T, vision cosmogonique religieuse, et un itinéraire, relevant de la pratique des marchands (et des pèlerins !).

entreprises existantes, sans s'inquiéter de ce que les décideurs sont toujours eux-mêmes le produit largement inconscient d'un contexte social déterminé, y compris dans la manière dont ils pensent le monde ou justifient leurs actes. Et en négligeant surtout d'étudier la manière dont une multitude sans cesse renouvelée d'initiatives ponctuelles, quand bien même elles répondraient chacune à des motivations privées irréductiblement singulières, seront triées *in fine* selon des contraintes globales, largement ignorées par les acteurs individuels eux-mêmes, et donneront ainsi le plus souvent naissance à des structures stables reflétant bien davantage ces contraintes globales que l'éparpillement des implantations initiales. De telles démarches pourront donc au mieux donner une mauvaise idée des raisons d'implantation initiale (car médiatisées par l'idée qu'en ont, ou que veulent bien en donner, les décideurs), mais ne fourniront guère d'éclairage sur les raisons de leur succès, et moins encore sur les raisons d'échec d'implantations aujourd'hui disparues. Dans le pire des cas, elles aboutiront à une juxtaposition de monographies apologétiques des décideurs. A l'autre extrême, des démarches apparemment fondées aussi sur un rôle exclusif reconnu aux acteurs à grande échelle, mais leur prêtant des comportements théoriques supposés conformes au « rationnel », se réduiront de fait à l'énoncé de quelques « lois » générales, le plus souvent déjà comprises dans une axiomatique de base elle-même admise sans guère d'examen. En termes d'espace enfin, l'adoption d'un point de vue centré sur la grande échelle conduira tantôt à l'impuissance devant l'irréductible complexité du réel, au travers par exemple de l'affirmation stérile de principes antidéterministes, tantôt au contraire à l'adoption d'un déterminisme simpliste fondé le plus souvent sur les dotations en ressources naturelles, et bien incapable d'expliquer par exemple pourquoi telles ressources en charbon, restées inexploitées et sans effet aucun pendant des millénaires, n'induiront de développement régional que dans le cadre bien précis d'une économie capitaliste dominante, dans un contexte technologique (techniques d'extraction, de transports, de production, ...) et dans un état de la division technique et sociale du travail donnés. Ce déterminisme naturel – en se refusant à voir que la nature n'existe jamais en soi dans ses rapports avec l'homme, qu'elle est elle-même un produit social et est toujours médiatisée d'emblée par des filtres sociaux (qu'il s'agisse du niveau des forces productives ou des conceptions, elles-mêmes historiquement déterminées, que l'homme a de la nature) – ne fait à vrai dire que révéler de manière caricaturale une tendance générale des théories sociales dominantes. Les rapports sociaux n'y sont en général guère pris en compte, et en tout cas jamais sous le point de vue de leurs contradictions fondamentales et de leurs déterminations historiques. Ils sont au contraire présentés comme produits directs, soit des contraintes naturelles, soit d'une prétendue Rationalité Absolue Universelle, forcément Naturelle. Ils sont par ailleurs très souvent masqués du seul fait de l'échelle d'analyse et des découpages spatiaux utilisés, dont la pertinence n'est que très rarement discutée en fonction du problème traité.

Tant les approches déterministes, faisant appel aux soi-disant dotations en ressources, que les démarches monographiques et behaviouristes (comportementalistes) à grande échelle sont incapables d'expliquer l'espace social global, historiquement construit, et ne prennent pas en considération son caractère surdéterminant. Changer d'échelle ne signifie pas seulement étudier les choses à des échelles différentes, mais bien montrer leur articulation.

*
* *

Au delà d'une simple description des conséquences du rejet, par une grande partie des théories spatiales, d'un point de vue dialectique articulant grandes et petites échelles dans le cadre d'une surdétermination globale des rapports sociaux, il conviendrait donc de chercher à comprendre les raisons profondes de ces orientations théoriques, c'est-à-dire de s'interroger sur les conditions de production des connaissances

et ne peuvent être traversées autre-
:ment que par les chemins ordi:
:naires. Il en est de même de
plusieurs autres, qui quoique
beaucoup moins hautes sont
cependant d'un accès aussi dif=
:ficile en plusieurs endroits de:
:signés sur la carte par un
plus fort lavis.

Il y a dans ce terrain 6. mou:
:lins à eau pour les grains, un
sciérie de marbre au village de
Franchimont, et une autre de
pierre au nord du hameau Fa:
:mielle, près de laquelle se
trouve aussi une mine de fer.

Le sol y est sablonneux en par=
:tie, et en partie pierreux, mais
généralement bon pour la pro:
:duction des terres et des bois si
l'on excepte les endroits couverts
çà et là d'arbres et de buissons,
dont la nature est si ingrate
qu'ils veulent un repos de 12.
années pour donner une ré=
:colte seulement médiocre. Au res=
:te les autres terres dont la cultu=
:re suffit pour occuper les ha
:bitans de ces contrées, leur don:
:nent des grains en suffisance
pour leur consommation, tels que
du seigle, de l'orge, de l'avoine
et un peu de froment.

Le chêne, le hêtre, le fau, le char=
:me et le noisettier, sont les ar:
:bres dominants dans les bois
que l'on voit sur cette feuille, et
dans lesquels se trouve de la hau=
:te, moïenne et basse futaie, non
seulement pour l'usage du
pays, mais encore pour ceux
du voisinage. On recueille aussi
dans les prairies de bon foin
même en quantité.

Quant aux bruières, elles sont
si pierreuses qu'on ne les croit
pas susceptibles de défrichement.

Tous les ~~autres~~ chemins sont pres=
:que impraticables en hiver et dans
les tems pluvieux, si on excepte

La page présentée ici fait partie du commentaire de la feuille de Villers-le-Gambon, en Entre-Sambre-et-Meuse, qui appartenait à la Principauté de Liège (l'inventaire se double donc ici d'une démarche d'espionnage économique en pays voisin). Ces commentaires recensent les établissements industriels locaux, forges, moulins, etc., ainsi que l'état des voies de communication et les ressources agricoles locales, disponibles éventuellement pour les armées en campagne. Remarquons que cette carte suit d'une dizaine d'années le premier recensement industriel de 1764, significativement réalisé par l'Administration des Douanes (Ph. MOUREAUX, 1971).

Fig. 2. Fac-similé d'une page des *Mémoires historiques, chronologiques et œconomiques*, commentaires accompagnant la Carte de Cabinet dressée par le comte de Ferraris, première carte à grande échelle couvrant l'ensemble du territoire des Pays-Bas autrichiens (1777) (Réédition de Pro Civitate, 1965).

scientifiques elles-mêmes, et plus particulièrement ici sur l'évolution de la pensée en géographie économique. En effet, notre connaissance du réel, et de la réalité sociale en particulier, n'est pas fonction des seules évolutions techniques et ne procède pas d'une accumulation progressive et continue des acquis. Une théorie impuissante d'un point de vue strictement scientifique (pour autant que ce terme ait lui-même un sens !) peut être parfaitement cohérente comme instrument plus ou moins conscient aux mains d'un groupe social particulier. Il en est ainsi par exemple des cartes dites en T, représentations médiévales religieuses du monde, sous forme d'un cercle fini, clos, centré sur Jérusalem et figurant aussi le Paradis terrestre et la Tour de Babel (fig. 1). Comme tout phénomène social, la production des connaissances, si elle évolue bien selon des dynamiques partiellement autonomes, reste surdéterminée par son insertion dans l'ensemble du champ social. Elle dépendra donc en partie des questions que la société se pose, et du regard que cette société jette sur elle-même. Plus exactement, elle sera soumise, du moins hors des périodes d'instabilité sociale radicale, aux objectifs pratiques, aux présupposés idéologiques et aux cadres conceptuels que les groupes sociaux dominants imposent plus ou moins consciemment à la société – ces surdéterminations pouvant du reste être contradictoires entre elles. L'évolution de la pensée en géographie économique doit donc être replacée dans son contexte socio-politique historique.

Certaines préoccupations relevant de la géographie économique sont très anciennes. Des inventaires sont ainsi entrepris dès la haute antiquité, destinés surtout alors à la collecte du tribut dans le cadre des Etats naissants. Pour s'en tenir au développement de l'économie capitaliste et industrielle, et aux seuls courants dominants de la géographie économique, on adoptera une périodisation grossière, qui rend compte de l'articulation entre l'évolution des conceptions de l'espace économique et celle des contextes économiques, sociaux et idéologiques.

Dans le contexte de la reproduction simple, l'inventaire est un outil pour la collecte du tribut. Il va porter sur des espaces plus vastes et connaître un certaine systématisation avec le développement des Etats mercantilistes.

Premier jalon de cette évolution, la conception mercantiliste de l'espace régional s'inscrit dans un cadre économique et idéologique le plus souvent encore très marqué par le féodalisme, malgré la centralisation du pouvoir au profit d'Etats royaux interventionnistes, issus des luttes internes entre féodaux mais s'appuyant contradictoirement sur la bourgeoisie marchande et manufacturière, du moins dans ceux parmi ces Etats qui seront promis aux évolutions économiques les plus précoces et les plus dynamiques. Le cadre économique reste largement celui de la reproduction simple ; le progrès économique n'est quasi pas perceptible à l'échelle d'une vie humaine. Considérée comme une propriété « naturelle » du sol (le travail paysan y étant vu comme presque aussi « naturel » que la croissance spontanée des plantes par exemple), la richesse est dès lors moins à produire qu'à s'approprier, serait-ce au travers d'un commerce international dont les excédents structurels sont surtout envisagés comme une pompe à or destinée à alimenter un Etat central toujours largement tributaire de la rente foncière. Les tentatives de description minutieuse des richesses régionales, le plus souvent à très grande échelle, et qui se font plus ambitieuses avec la volonté croissante de maîtrise de l'espace liée à la montée en puissance des Etats centraux, correspondent encore dans ce contexte à un simple souci d'inventaire dans une logique dominante d'extraction d'un tribut (fig. 2). Il s'agit d'abord d'estimer l'assiette fiscale immédiatement ponctionnable, mais aussi d'évaluer les richesses et les potentialités logistiques régionales, dans la perspective de campagnes militaires inscrites dans une tendance au pillage et à l'élargissement de la base foncière d'extorsion du tribut. Cette géographie économique du XVIIIe siècle, qui se prolonge et se systématise dans les mémoires départementaux commandés par Napoléon Ier à ses préfets, ne s'inscrit donc dans aucune démarche explicative et reste largement préscientifique.

Avec la révolution industrielle, l'inventaire devient nécessaire à la bourgeoisie tout autant qu'à l'Etat. Il s'étend aux conditions de circulation des marchandises.

Avec la Révolution industrielle, l'accession au pouvoir des bourgeoisies manufacturières nationales, puis l'essor colonial, la géographie économique voit sa fonction pratique évoluer: de savoir des percepteurs et des officiers, elle glisse vers un savoir des industriels, des hommes d'affaires et des commerçants. Ce glissement s'opère dans des conditions matérielles et idéologiques spécifiques à l'installation des rapports capitalistes comme rapports dominants. Le cadre conceptuel est hérité de la période précédente et considère implicitement les différenciations régionales comme la traduction évidente, naturelle et stable (ce qui exclut d'emblée d'en faire un objet d'analyse) de dotations naturelles différentielles à inventorier mais données une fois pour toutes. Les caractéristiques mêmes du capitalisme, qui se développe alors au sein d'un environnement encore largement précapitaliste, aux très faibles dynamiques internes et conceptuellement appréhendé en terme de stocks immuables, n'imposent encore ni une analyse de relations intercapitalistes, ni une analyse en termes génétiques. Le savoir reste donc le plus souvent au niveau de simples inventaires purement descriptifs des lieux, de leurs ressources et productions. Certes, ces inventaires se placent davantage dorénavant dans une logique, non de simple ponction, mais bien de production et d'insertion de cette production dans un environnement préexistant. Mais cette insertion n'est pas analysée dans une perspective d'interaction dynamique avec son environnement au sens large. La perception de ce dernier reste très lacunaire. Au-delà d'une juxtaposition strictement énumérative des productions et ressources régionales, une attention particulière est accordée à la description des conditions de stockage et de circulation des marchandises (voies de communications, douanes, octrois, entrepôts), dans un espace encore segmenté, en contradiction avec les exigences du capitalisme industriel le plus puissant. Seule à être parfois quantifiée, la population est très tôt considérée comme regroupement de consommateurs potentiels : signe de l'apparition de la question des débouchés dès l'origine du capitalisme industriel. Cette question centrale, surtout appréhendée comme une contrainte extérieure à la sphère capitaliste proprement dite, pèsera d'ailleurs de diverses manières sur les orientations du discours géographique.

Dans un contexte de concurrence, l'inventaire va se doubler d'une démarche apologétique, utilisant l'argument « naturel » pour vanter la qualité des produits. On est ici aux sources du déterminisme. A l'école, la géographie est chargée, dans un contexte d'unification du marché national, de renforcement et de légitimisation de l'Etat, de valoriser l'unité de celui-ci, qui se nourrit paradoxalement de la diversité de ses régions.

Replacée dans un contexte de concurrence, la recherche de débouchés va se traduire par l'apparition d'une démarche déterministe apologétique, vantant par exemple les produits au travers de l'une ou l'autre caractéristique régionale, souvent naturelle : ainsi, la qualité soi-disant exceptionnelle des eaux, supposée expliquer le développement du textile verviétois, rejaillira nécessairement sur l'image de qualité du produit ! Ou encore, dans le cadre de plaidoyers nettement plus politiques, les qualités besogneuses et faiblement revendicatrices de la main-d'œuvre seront censées expliquer les succès des industries nationales ou régionales. En forgeant la vision (puissamment relayée par l'enseignement) d'un espace national unique et irréductible se nourrissant de sa diversité même, la géographie contribuera par ailleurs à renforcer les idéologies nationales et l'unification des marchés nationaux.

Outils de propagande commerciale, les démarches apologétiques fondées sur un déterminisme simpliste au départ des ressources naturelles seront contestées dans le cadre... de la concurrence elle-même : parallèlement au développement et à la généralisation du capitalisme, les explications déterministes fondées sur les conditions physiques seront peu à peu abandonnées. Elles vont apparaître contradictoires entre elles comme avec la transformation des techniques et des idéologies. Elles se révèlent aussi inefficaces comme outil d'action pratique aux mains des industriels et des commerçants. Du point de vue strictement géographique, et d'abord dans le cadre de l'enseignement, cet abandon se fera en général au profit de théories possibilistes. Pour ces dernières, les conditions physiques et les ressources naturelles n'offrent à l'homme ou aux « civilisations » que des opportunités: le libre arbitre peut ou non s'en saisir. L'homme y est

Contradictoires entre elles, les explications déterministes vont progressivement céder la place au possibilisme, qui fait la part belle aux circonstances exceptionnelles et aux unicités historiques, refusant de s'investir dans la prise en compte des rapports sociaux globaux.

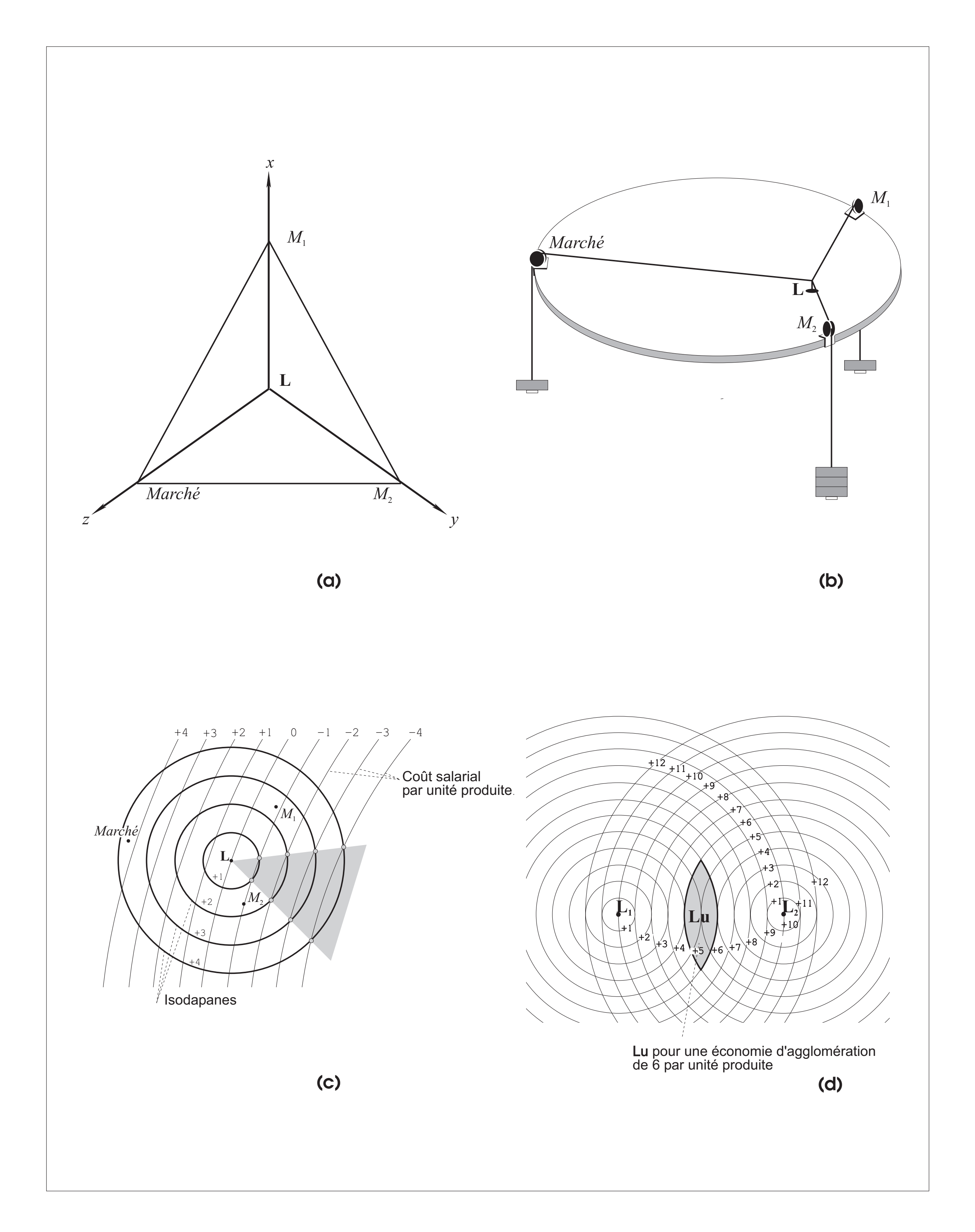
considéré comme un individu isolé, plutôt que socialement déterminé ; et la civilisation comme un donné généralement non contradictoire, dont ni la formation, ni les rapports sociaux ne sont analysés. Dans un tel cadre, la part explicative de la démarche reste bien plus orientée vers l'analyse de l'origine des localisations que vers celle du fonctionnement des structures économiques et sociales dans l'espace, tout en faisant la part belle aux circonstances exceptionnelles et aux unicités historiques. L'école possibiliste valorise l'initiative personnelle à travers une analyse en termes de libre arbitre (conformément à l'idéologie individualiste libérale associée au capitalisme manchestérien) et nie les contradictions sociales au profit du concept interclassiste et a-historique de civilisation ou de tradition. Elle bloque ainsi la compréhension globale des rapports sociaux en s'attachant en priorité à l'examen des spécificités locales, des événements ponctuels et des explications particulières. Ces tendances seront plus marquées là où, en France par exemple, la bourgeoisie cherchera un appui politique auprès de la paysannerie et des élites rurales conservatrices et fera de la promotion idéologique du monde rural traditionnel un gage de stabilité sociale. En Allemagne en revanche, tout en attachant aussi une grande importance à l'ancrage local, quasi ethnographique, le « Heimat », duquel le peuple est censé tirer son génie propre et sa force, la géographie tiendra en même temps un discours nationaliste expansionniste et agressif : cela rend compte de l'unification tardive du Reich et des difficultés, dans lesquelles va se trouver le capitalisme allemand très concentré, d'assouvir ses besoins d'expansion de marché en dehors de l'Europe centrale et orientale, l'Europe occidentale et les espaces coloniaux lui étant largement verrouillés.

Très marquée par ses présupposés idéologiques et l'analyse des conditions de l'équilibre, la théorie économique classique (et plus tard néoclassique) s'intéresse peu à l'espace ou ne le considère que comme une contrainte perturbatrice.

La théorie économique proprement dite ne s'est longtemps préoccupée que très marginalement des problèmes spatiaux à l'échelle régionale. L'économie classique (puis néoclassique) analyse les conditions de l'équilibre sans référence à l'espace, ni d'ailleurs aux encadrements politiques, sinon comme contraintes perturbatrices pesant sur le fonctionnement idéal de l'économie. Excepté dans l'analyse de la rente foncière, menée sur fond de contradiction sociale opposant le capitalisme aux propriétaires fonciers, la dimension géographique n'apparaît d'abord qu'à l'échelle internationale [2]. Portée par la nécessité pour le capitalisme anglais, fort alors d'un net avantage compétitif, de s'ouvrir les débouchés internationaux pour y supplanter la production artisanale, la théorie économique de l'échange international prétend démontrer, d'une part, la capacité du capitalisme à s'imposer « naturellement », par la seule rationalité du marché et de la libre concurrence, d'autre part, le bénéfice automatique supposé qu'en tireraient chacun des partenaires commerciaux et, de manière générale, l'ensemble de la société. Aux diverses réticences protectionnistes, issues surtout de pays plus tard venus à la révolution industrielle, répondra la théorie apologétique ricardienne de l'échange international, censé avantager tous les pays partenaires, y compris ceux dépourvus de tout avantage absolu. Aux échelles infranationales, les théories économiques se heurtent, dans leurs discours sur la spatialité du capitalisme, au caractère toujours composite de l'espace réel, jamais réductible aux seuls rapports capitalistes. Régie par la propriété et la rente foncière (survivance de rapports sociaux précapitalistes maintenus dans le cadre de compromis sociaux par la bourgeoisie capitaliste), l'affectation du sol en particulier ne fait l'objet, à la différence de la mise en œuvre des capitaux, d'aucun processus économique de validation sociale. Elle ne se prête guère en conséquence à un discours apologétique du marché et de la libre concurrence. Au contraire, en mettant l'accent sur l'absence de certains mécanismes de régulation, le problème de l'affectation du sol suggère, à contre-courant de l'idéologie dominante, la nécessité d'une intervention régulatrice venant interférer avec les seuls mécanismes du marché. Surtout, le maintien ou la croissance de déséquilibres régionaux interpellent les

Toutefois, les économistes britanniques théorisent l'échange international et le bénéfice automatique que chaque partenaire serait supposé tirer du libre-échange.

[2] La théorie de la spatialisation des activités agricoles de von Thünen est évoquée dans le chapitre 7 (volume 2).



(a) Weber suppose que l'entreprise utilise deux sites donnés d'extraction de matières premières et fournit un site donné de marché. Chaque matière première, ainsi que le produit fini, ont un poids et un coût unitaire de transport spécifiques.

(b) Un modèle physique, le triangle de Varignon, détermine le point d'équilibre L censé être la localisation idéale.

(c) Toute déviation par rapport à ce point entraînerait une augmentation des coûts de transport. Les isodapanes sont les lieux d'égale augmentation des coûts de transport. Une déviation par rapport à la localisation L serait rationnelle si elle permettait de bénéficier d'une réduction des coûts salariaux (également donnés) supérieure aux surcoûts de transport.

(d) Une entreprise unique dans un site L_u, remplaçant deux implantations L_1 et L_2, serait aussi rationnelle si les économies d'échelle résultantes étaient supérieures aux surcoûts de transport.

Fig. 3. Le modèle de localisation idéale d'une implantation manufacturière de Weber.

théories de l'équilibre général. Ces dernières, il est vrai, contournent le problème en y voyant la conséquence de l'imparfaite mobilité des hommes, des biens et des capitaux, plutôt que le produit constamment renouvelé du redéploiement des rapports sociaux de production.

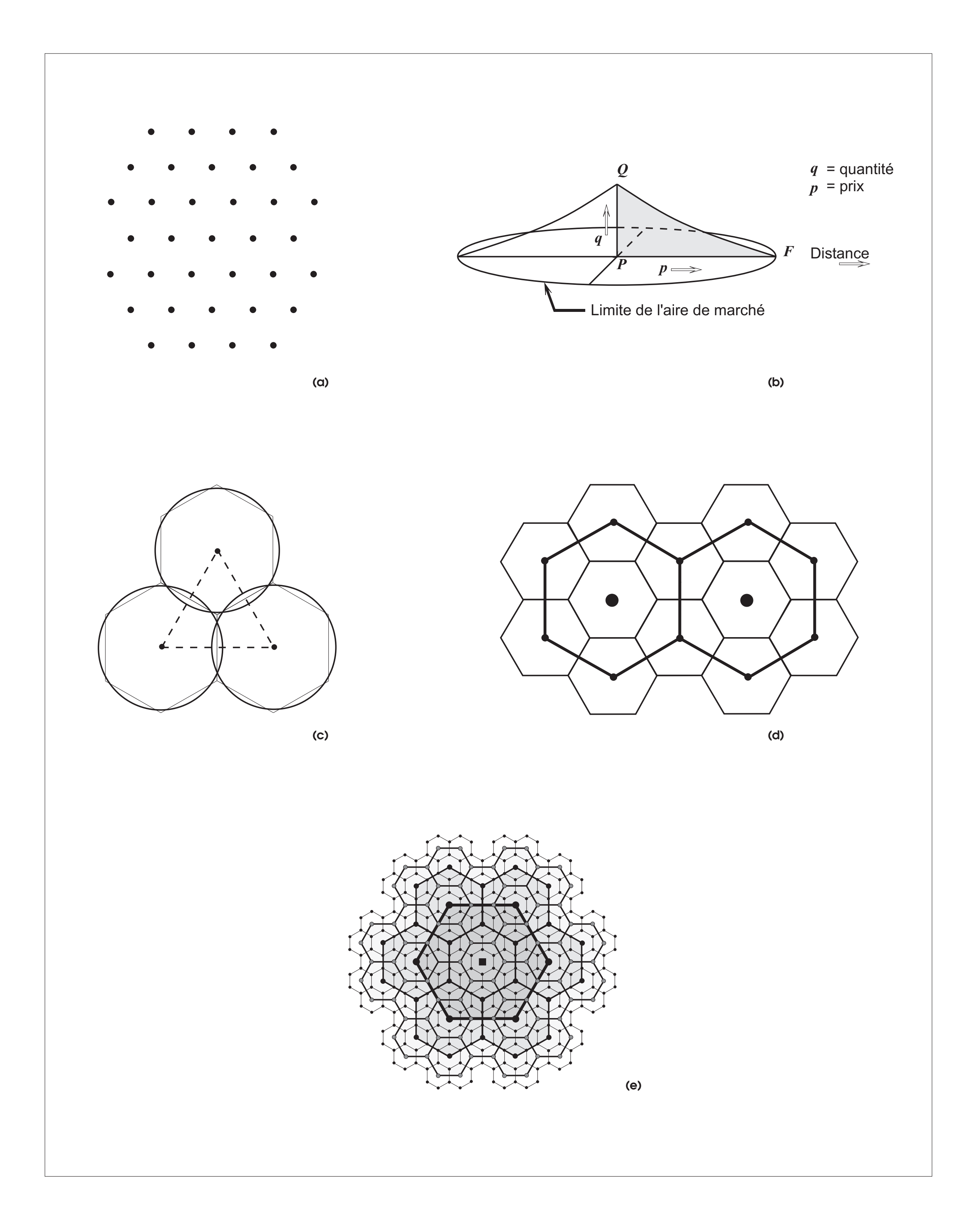
Tandis que la géographie proprement dite se cantonne dans un discours académique de légitimation des entités nationales et de la libre initiative et s'enfonce dans une juxtaposition sans fin de monographies toujours plus raffinées, sans formalisation ni théorisation, la théorie économique va cependant la première, au début du xx[e] siècle, s'attacher à comprendre et à prendre en compte la dimension spatiale de l'économie.

Concrètement, la question principale, correspondant (avec retard) aux préoccupations spatiales d'un capitalisme concurrentiel à maturité, reste celle de l'équilibre partiel, c'est-à-dire celle de la localisation optimale d'une entité économique dans un environnement donné qu'elle ne peut modifier. La démarche, purement microéconomique au départ (A. Weber, 1909), déductive et formalisée, repose sur la rationalité supposée absolue d'agents économiques socialement neutres, agissant dans un espace abstrait réduit à un petit nombre de caractéristiques (fig. 3). Il s'agit alors de minimiser les coûts spatiaux de l'entreprise, compte tenu des coûts de transport surtout, mais aussi des économies d'agglomération et des coûts différentiels de main-d'œuvre. Ni les facteurs socio-politiques et institutionnels, ni les modes d'insertion dans l'espace, ni les contraintes techniques de production, ni les temps et inerties propres à la circulation et à la reproduction des capitaux ne sont pris en compte. Les facteurs de production sont implicitement et contradictoirement considérés tantôt comme parfaitement mobiles, tantôt comme immobiles, tantôt les deux à la fois (la main-d'œuvre est ainsi supposée partout infiniment disponible, quoique à coût spatialement différencié). Inapplicable sous sa forme abstraite et théorisante, même comme outil de décision locale, la théorie de l'équilibre partiel évoluera dans deux directions contradictoires. Tantôt le souci de lui faire prendre en compte toujours davantage les diverses contraintes *réelles* de l'espace *réel*, ainsi que les conditions *réelles* de production et de commercialisation la fera glisser vers une démarche plus inductive, de type de plus en plus monographique, quitte à ne plus garder de la théorie que ses prémisses idéologiques. Tantôt au contraire, les difficultés mêmes à lui trouver une application technique satisfaisante la libéreront de toute contrainte de validation extérieure et la feront évoluer, sous les tendances propres aux milieux académiques, vers un formalisme accru.

A partir du début du xx[e] siècle, les économistes régionaux tentent de découvrir des lois de l'équilibre partiel dans l'espace abstrait. L'incapacité de cette démarche à comprendre l'espace concret va la faire évoluer vers un formalisme de plus en plus poussé, de plus en plus déconnecté du réel, métaphysique, alors que pendant le même temps les géographes multiplient les monographies.

L'évolution du capitalisme concurrentiel vers un capitalisme monopoliste donnera une impulsion extérieure décisive à cette tendance. Monopoliste du point de vue de la concentration du capital, le capitalisme reste, jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, concurrentiel dans ses régulations et dans ses fondements idéologiques. La perception de la nécessité de forces régulatrices nouvelles face à la saturation structurelle des débouchés et à l'instabilité socio-économique croissante se voit le plus souvent enfermée dans l'impasse de conceptions concurrentielles toujours dominantes, qu'aucun rapport de force social n'est à même de remettre fondamentalement en cause. L'incapacité à mettre en évidence ou à proposer des régulations sur le terrain socio-économique *réel* encourage à les chercher sur le terrain de la *métaphysique,* surtout pour les aspects spatiaux, moins susceptibles encore d'être régulés par le marché et la libre concurrence.

Cette métaphysique de l'espace est manifeste dans les théories de l'équilibre général. Le problème n'est plus désormais la recherche microgéographique d'une insertion individuelle optimale d'une entreprise dans un environnement donné, mais bien la recherche macrogéographique d'une configuration spatiale optimale de l'*ensemble* des agents économiques. Quelle que soit la démarche, cet équilibre théorique global résulte d'un jeu d'hypothèses totalement irréalistes, voire franchement contradictoires. Les modèles les plus fréquents (théorie des



(a) La distribution isotrope des places centrales de base.
(b) La délimitation circulaire de l'aire de marché élémentaire.
(c) L'imbrication des aires de marché circulaires, de manière à ne laisser aucun point de l'espace sans desserte, dessine des cellules hexagonales.
(d) Des aires de marché plus vastes, pour des biens plus rares, déterminent un système hexagonal de second ordre et une armature de places centrales hiérarchiquement supérieures.
(e) Christaller détermine ainsi une succession d'armatures hexagonales emboîtées. Ici, un réseau de places centrales à cinq niveaux hiérarchiques, chaque place centrale de niveau supérieur desservant, outre la sienne propre, l'aire de marché de deux places de niveau immédiatement inférieur.

Fig. 4. Les éléments de base de la théorie de Christaller.

places centrales de Christaller, 1933, et des aires de marché de Lösch, 1940) supposent ainsi, au départ d'un espace en totale autosubsistance, parfaitement homogène et isotrope, la naissance dans chaque secteur de production d'un réseau hexagonal optimal d'aires de marchés couvrant toute la surface, et correspondant à l'émergence de spécialisations locales partout simultanées sous l'effet d'économies d'échelles partout de même ampleur (fig. 4). Si on peut encore admettre qu'il s'agisse chez Christaller d'une *simplification* de la réalité urbaine de l'Allemagne du sud durant l'entre-deux-guerres, cela devient chez Lösch une *théorie sans rapport* avec la réalité. Outre par exemple qu'un tel espace originel, même comme résultat d'une modélisation, reste tout à fait spécifique, l'apparition des économies d'échelles, dont rien ne permet de justifier ni la simultanéité ni l'égale répartition, est totalement incompréhensible à partir des hypothèses de départ. La théorie dispose ensuite l'ensemble des mailles hexagonales relatives à chaque production autour d'une place centrale commune, de manière à minimiser les frais de transport, sous diverses contraintes plus ou moins irréalistes de concurrence et de rationalité parfaite, et sous l'hypothèse irrecevable d'une convergence entre les intérêts particuliers des producteurs, leur intérêt global, l'intérêt des consommateurs et de l'ensemble de la société en général. La superposition des nœuds en certains des points de la surface y fait alors apparaître *deus ex-machina* un réseau hiérarchique différenciant l'espace. A-historiques et totalement abstraites, purement idéologiques, incapables de prendre en compte la réalité ou d'en rendre compte, ces théories se réclament tantôt d'une démarche explicative, tantôt d'une démarche normative. L'optique normative témoigne d'ailleurs bien des soubassements socio-économiques et idéologiques contradictoires surdéterminant ce courant théorique, puisqu'elle suppose par définition l'intervention d'une force régulatrice (évidemment non précisée), mais pour imposer un modèle idéal supposé émerger par la seule force du libre jeu de mécanismes spontanés.

Aux théories socio-économiques dominantes, s'opposaient de manière largement antagoniste les théories marxistes de la crise finale du capitalisme, développées par exemple par Rosa Luxemburg sous un angle en partie spatial. Elles correspondent ainsi sous certains aspects à l'image inversée des métaphysiques de l'équilibre général. Issues comme ces dernières d'un contexte de crise majeure des rapports sociaux, mais dans le cadre opposé d'une contestation radicale des intérêts dominants et du système existant, elles concluent logiquement à la nécessité d'une intervention extra-économique *réelle*, *politique*, mais passant par la destruction des rapports sociaux capitalistes.

Fait révélateur, les théories métaphysiques spatiales de Christaller et de Lösch vont évoluer vers le fonctionnalisme.

Dès avant la Seconde Guerre mondiale, on va en trouver l'application des principes dans les pratiques d'aménagement spatial en Union soviétique et ensuite dans les autres économies socialistes planifiées, *agissant en tant que force unique du capital.*

Dans les pays capitalistes classiques centraux, en particulier en Europe occidentale, il faudra, pour assister à de telles évolutions, attendre la fin de la guerre et l'adoption, sous la menace de conflits sociaux potentiellement explosifs, des nouvelles régulations fordistes, accordant un rôle régulateur accru à l'Etat en même temps que se renforce la concentration capitaliste [3]. Ces théories inspireront dans ce contexte des pratiques d'aménagement du territoire et d'affectation des sols, certes moins rigoureuses que dans les économies planifiées et dans un champ d'intervention limité et surdéterminé par la nature de l'Etat, celui-ci n'y disposant pas de la propriété de la plupart des moyens de production, ni de celle du sol. Il est d'ailleurs intéressant de constater que ces pratiques

Avant la Seconde Guerre mondiale en Union soviétique, dans le cadre de la planification centralisée d'un capitalisme d'Etat, et après celle-ci dans les pays occidentaux, dans le contexte du compromis keynésien social-démocrate, accordant un rôle régulateur accru à l'Etat, les théories de l'économie régionale vont inspirer la planification spatiale et la mise en place d'un aménagement fonctionnaliste de l'espace.

[3] Des balbutiements de ces pratiques d'aménagement spatial apparaissent toutefois dès avant la guerre, en réponse à la crise des années trente, aux Etats-Unis (dans le cadre du New Deal) et en Europe, en particulier dans les pays fascistes.

régulatrices et fonctionnalistes d'aménagement du territoire tendent aujourd'hui à être supplantées par une soi-disant planification dite stratégique, d'orientation, appuyant ses choix sur du « benchmarking », comparant les succès des villes et des régions à l'échelle internationale, à l'aune des normes de l'économie tertiaire globalisée dominante. Cela traduit à la fois l'affaiblissement des compromis redistributifs mis en place après la Seconde Guerre mondiale dans des cadres nationaux (entre classes sociales mais aussi entre régions) et celui des Etats dans un contexte de mondialisation radicale de l'aire d'action du capitalisme dominant.

Ces pratiques régulatrices s'affaiblissent dans le contexte néo-libéral actuel, au profit de planifications stratégiques d'orientation, qui traduisent l'affaiblissement du rôle de l'Etat face aux forces de la globalisation économique et les concurrences croissantes auxquelles se livrent grandes villes et régions dans ce contexte.

Toujours après la Seconde Guerre mondiale, les contraintes d'efficacité vont donc pousser l'Etat régulateur à s'appuyer sur des théories capables de prendre suffisamment en compte le réel pour agir sur lui et incorporant de manière sélective certains aspects des acquis théoriques antisystémiques, marxistes en particulier. Produites dans un cadre universitaire peu susceptible d'une véritable remise en cause des rapports sociaux dominants, ces théories étaient du reste d'autant moins dangereuses qu'elles étaient développées dans un contexte de compromis social supposé durable. C'est le cas par exemple des théories du déséquilibre régional, soulignant, en rupture avec les apologies de l'équilibre général, les tendances à la reproduction et au renforcement des disparités spatiales sous l'effet du libre jeu des forces du marché non régulées (F. Perroux, 1955; G. Myrdal, 1957; etc.). Encore de telles conclusions sont-elles même partagées en partie par certains théoriciens de l'école marginaliste de l'équilibre général, concluant au terme d'une longue fuite en avant dans l'inflation mathématisante, et au départ de prémisses libérales, à la nécessité d'une intervention régulatrice des pouvoirs publics (Von Böventer, 1962). Analysant les tendances à l'accumulation spatiale polarisée du capital, de la main-d'œuvre qualifiée, des technologies, des infrastructures économiques, sociales et culturelles, les théories de la polarisation spatiale proposent, au départ d'une mobilisation massive de capitaux par l'Etat régulateur, la création, dans les régions en retard, de pôles de développement structurels et spatiaux fondés sur des industries industrialisantes. Elles convergent donc ainsi avec les pratiques fonctionnalistes de l'aménagement du territoire, qui assureront les conditions de leur mise en œuvre. Au-delà de cette intervention initiale, les effets de diffusion et de renforcement des économies régionales sont censés être assurés par les effets d'agglomération et les effets multiplicateurs. Sans s'attarder sur le fait qu'elles aient pu servir de légitimation à la prise en charge par l'Etat de lourds investissements dans les secteurs de base (sous prétexte de développement régional mais au profit du capitalisme national privé, on le verra dans le cas de l'Italie), ces théories sont très représentatives des limites politiques et sociales immanentes aux interventions régulatrices de l'Etat. L'examen des effets multiplicateurs et des effets d'agglomération montre en effet que ceux-ci ne sont pas d'abord liés aux seules structures sectorielles, mais dépendent bien davantage de l'environnement socio-économico-politique historiquement construit auquel elles viennent s'articuler. Négligeant ces effets différentiels, ou les incorporant *à titre de prémisses*, la théorie renonce évidemment, en tant que théorie explicative, à expliquer *l'essentiel* (pourquoi les effets multiplicateurs sont-ils plus importants ici que là ?) et se montre par là même incapable de comprendre la *constitution* de l'espace socio-économique. Tout au plus donne-t-elle des indications partielles sur son mode de *reproduction*. Dès lors, la théorie en tant que théorie normative se condamne à ne pouvoir proposer de solutions aux inégalités régionales qu'au *voisinage d'un contexte historique hérité*, qu'il ne s'agit pas de remettre en cause, ni donc de comprendre (au contraire). Aujourd'hui, l'incapacité à résoudre la question des inégalités régionales par les seules dotations publiques

A partir de la période de forte croissance économique de l'après-Seconde Guerre mondiale, l'Etat a appuyé des politiques fonctionnalistes d'intervention régionale sur les théories du déséquilibre régional, des pôles de croissance, des effets multiplicateurs et des industries industrialisantes. Ces politiques technocratiques ont montré leurs limites tant dans les pays développés que dans ceux de la périphérie qui les ont mises en œuvre.

en équipements et en investissement, par des politiques exclusivement technocratiques, est devenue patente et d'ailleurs la réduction des capacités d'intervention financière de l'Etat, voire les réactions environnementalistes, ne permettent plus de poursuivre de telles politiques aux rythmes pratiqués durant les années soixante et le début des années soixante-dix. Les économistes régionaux découvrent dès lors le concept vague de « capital social », censé rendre compte dans une certaine mesure de cet environnement socio-économico-politique jusqu'ici négligé. Mais, la plupart du temps, ils ne tentent pas d'expliciter ce capital social dans sa genèse [4].

[4] Cet environnement est alors réduit de manière a-historique à des « mentalités locales », dont l'origine n'est pas interrogée.

L'échec de ces mêmes théories du déséquilibre et du développement régional lorsqu'elles ont été mises en œuvre en Amérique latine ou par les nouveaux Etats issus de la décolonisation témoignera de la même manière – et au-delà des aspects simplement technocratiques amplifiés par la nature plus ou moins parasitaire des classes dominantes de ces régimes – de la nature fondamentalement *politique* des limites de l'intervention de l'Etat – et des théories associées.

Les contradictions internes et la concurrence internationale, freinant l'essor du capitalisme national, ont conduit des économistes de pays de la périphérie, en particulier en Amérique latine, à développer, durant les années soixante et soixante-dix, les théories de l'échange inégal et à replacer les inégalités économiques mondiales dans des contextes d'interaction permanente entre dépendances économico-politiques extérieures et pesanteurs des structures sociales internes.

L'autonomie relative laissée aux pays de la périphérie mondiale par un capitalisme central, désormais plus autocentré à l'échelle de l'ensemble des économies industrialisées et moins dépendant de régulations extérieures, quoique fort réduite par des contraintes d'insertion mondiale souvent largement internalisées au travers (entre autres) des structures sociales locales, n'en contribuera pas moins à l'émergence de théories nouvelles de la division internationale du travail et des échanges internationaux, fondées elles aussi sur une analyse en terme de déséquilibre. Développées surtout en Amérique latine, où elles expriment la montée précoce des contradictions entre les intérêts d'un capitalisme intérieur, paralysé par la concurrence des exportations manufacturières des anciennes métropoles, et ceux des classes sociales les plus liées à l'extraversion économique, ces analyses (théories de la dépendance du CEPAL par exemple) remettent radicalement en cause les conclusions des apologistes de la spécialisation internationale. En soulignant entre autres les transferts internationaux de travail systématiquement opérés par le libre jeu des échanges depuis les économies périphériques vers les centres de l'économie mondiale, les théories de l'échange inégal (A. Emmanuel, 1972 ; A.G. Frank, 1971) mettent en évidence des tendances à la reproduction et à l'amplification des inégalités économiques mondiales. Replaçant ces mécanismes de reproduction dans une analyse historique de la formation de l'économie mondiale, une partie des théories du déséquilibre, portées par les contradictions sociales internes des pays périphériques, insistent sur le rôle essentiel joué dans la mise en place et la reproduction de ces inégalités par l'interaction permanente entre les dépendances économico-politiques extérieures et les structures sociales internes. Ces théories soulignent en particulier l'internalisation des relations de dépendance au travers de formations sociales locales spécifiques, historiquement issues de l'articulation du capitalisme mondial aux différentes formations sociales pré-capitalistes (S. Amin, 1973).

Au contraire, les économistes relevant de la pensée dominante dans les pays développés se réfugient dans des modèles mathématiques de plus en plus élaborés, censés démontrer la rationalité du libre jeu des échanges et de la spécialisation internationale, telle qu'elle est organisée par les acteurs majeurs d'une économie de plus en plus concentrée à l'échelle mondiale. Ou, s'ils adoptent une vision plus historique, ils ramènent les inégalités de développement à un simple retard chronologique dans les démarrages et certains démarrages industriels à de simples phénomènes de diffusion.

Parallèlement, dans le cadre d'intérêts opposés, la volonté de réaffirmer la prétendue rationalité toute-puissante du libre-échange et d'une spécialisation internationale fondée sur le simple jeu des dotations différentielles se traduit par exemple par une dérive académique toujours plus formaliste des théories de l'équilibre international par les avantages comparatifs. Dans une perpective idéologique voisine et complémentaire, se réclamant plus explicitement de l'anti-marxisme et sans doute sociologiquement plus adaptées à un grand public imperméable aux raffinements mathématiques néoclassiques,

les théories de W.W. Rostow (1960) « expliquent » les inégalités économiques mondiales comme la conséquence d'un simple retard chronologique des démarrages économiques nationaux, toutes les économies étant censées en fin de compte suivre une trajectoire unique, à un simple décalage temporel près. Partant de ce même décalage sans chercher davantage à l'expliquer, et y voyant la base, au travers du cycle de vie des produits, d'une division technique internationale du travail, les théories du cycle de Vernon (1966) [5] et du circuit de branches, à l'origine plus descriptives et explicatives que normatives (et rendant compte avec succès de la géographie de certains redéploiements industriels régionaux et internationaux), vont devenir le socle d'un renouveau des théories apologétiques de l'équilibre par la spécialisation internationale. Inspirées de l'exemple des nouveaux pays industrialisés d'Asie, et sans se soucier ni de l'analyse de leurs spécificités, ni de l'absurdité logique de la généralisation d'un modèle surexportateur, ces théories identifient un processus cumulatif de remontée des filières technologiques (depuis l'accumulation par l'exportation dans les segments industriels les moins qualifiés valorisant les coûts très bas de main-d'œuvre jusqu'aux tâches très qualifiées de conception – momentanément concentrées dans les pays centraux – et en passant par les fabrications de qualification intermédiaire), censé assurer à terme le rattrapage des économies périphériques.

[5] Cette théorie assimile les produits à des êtres vivants, passant successivement par une phase de naissance, de croissance, de maturité et de déclin. A chaque phase sont associés des comportements de marché différents. La théorie de Vernon est utilisée en marketing et en analyse stratégique de portefeuilles.

De ces théories de l'équilibre, continuant de plaider en faveur du libre échange et de servir de références idéologiques aux institutions et aux grands intérêts financiers internationaux, jusqu'aux théories de la dépendance concluant entre autres à la nécessité de politiques de protection vis-à-vis du marché mondial, voire d'une véritable politique de déconnexion, en passant par les diverses théories du déséquilibre ou de l'équilibre régional, l'éventail théorique explicatif et normatif s'ouvre donc largement à partir de la Seconde Guerre mondiale.

Dans ce contexte surdéterminé par les théories dominantes de l'économie, beaucoup de géographes, abandonnant la monographie qualitative, vont se réfugier dans des analyses micro-économiques, qui n'interpellent pas fondamentalement le contexte global, à la confluence de démarches comportementalistes et de descriptions plus ou moins modélisées des réalités spatiales immédiates, fondées sur un recours à une information statistique toujours plus abondante et sur les ressources de l'informatique.

Aux théories à prétention explicative générale viennent du reste s'adjoindre, avec l'apparition de courants spécifiques relevant de la géographie économique appliquée, une pléthore de démarches d'abord orientées vers la recherche de résultats immédiats pour *une* entreprise (ou *un* aménageur), et ne tendant pas en priorité, malgré un recours fréquent à la modélisation, à la formulation de généralisations d'un point de vue social, spatial ou temporel. Il s'agit aussi bien de méthodes empiriques que de démarches d'inspiration weberienne ou comportementalistes (behaviouristes), plus ou moins combinées entre elles et s'appuyant sur la disponibilité croissante (entre autres sous l'initiative de l'Etat régulateur) de données statistiques, sur des enquêtes auprès des décideurs et sur les développements techniques de l'informatique. Tributaires de contraintes d'efficacité leur imposant une prise en compte de la réalité immédiate, ces démarches, qui exigent aussi très souvent des phases de modélisation, vont se développer chez les géographes à la confluence des courants monographiques et des acquis techniques et mathématiques des théories de l'équilibre. Ces théories appliquées ne sont évidemment pas neutres socialement. D'abord parce que toute application, même limitée au niveau d'une entreprise isolée, aussi techniques que soient ses motivations apparentes, suppose des implications sociales dans une société toujours divisée en intérêts contradictoires. Ensuite parce que ces démarches véhiculent toujours des présupposés et des conclusions idéologiques au moins implicites. Le behaviourisme par exemple, en analysant en dernière instance les évolutions socio-économiques en termes de facteurs psychologiques individuels ou collectifs, ne se contente pas de supposer donnés et constants sur le court terme des comportements qu'il renonce, dans un souci de rentabilité immédiate, à véritablement comprendre. Il suggère, au moins implicitement, qu'il s'agit bien, *en réalité et non par hypothèse de travail*, et conformément à la vision du monde des

entrepreneurs eux-mêmes, des déterminants sociaux principaux. Mais si l'enfermement des problématiques économiques et spatiales dans des rapports sociaux considérés comme intangibles traduisait au niveau de l'Etat une orientation *politique* révélatrice de sa nature sociale fondamentalement liée aux intérêts dominants, ce même enfermement est dans le cadre des entreprises *automatiquement* assuré par les seules contraintes *économiques* de rentabilité à court terme. Les dimensions idéologiques et les limites des théories spatiales apparemment neutres développées dans le cadre de la géographie économique appliquée semblent dès lors immanentes à la place même occupée par ces théories dans la division technique et sociale du travail.

Depuis le début des années quatre-vingt, sous l'impulsion des institutions internationales cherchant à imposer la solvabilité extérieure à court terme des économies périphériques très endettées, la crise a vu un retour en force des théories les plus directement idéologiques en faveur du libre-échange, de la libre concurrence et des régulations par le marché. Dans les pays centraux, elle ne s'est toutefois pas traduite, en raison de l'inertie tant des mécanismes régulateurs que des théories elles-mêmes, par un bouleversement radical des concepts de la géographie économique. La recherche croissante d'économies externes par les entreprises, et l'éclatement vers la sous-traitance, dans une logique de flexibilisation accrue, d'une partie de l'ancienne division technique du travail au sein de la grande firme ont cependant interpellé le développement fordiste et les grands investissements industriels et remis à l'honneur les analyses en termes d'effets d'agglomération. Ces mutations se sont traduites par le déclin des régions de vieille industrialisation [6]. L'observation des échecs des politiques axées principalement sur l'attraction des grandes industries, l'impécuniosité des pouvoirs publics et l'opposition croissante aux grands investissements de populations sensibilisées aux enjeux environnementaux ont valorisé la notion de district industriel marshallien innovateur. La notion de « capital social » est mise en avant. Les théories et les études empiriques soulignent le rôle majeur joué – dans la réussite économique endogène de certains tissus régionaux spécialisés, et particulièrement depuis la flexibilisation du contexte économique global – par des facteurs extra-économiques complexes, politiques, institutionnels et sociologiques. Ces facteurs assurent une régulation locale de la libre concurrence par des relations équilibrées de coopération et de réciprocité entre les firmes et sur le marché du travail. Les premiers jalons de ces théories avaient déjà vu le jour lors du passage du capitalisme concurrentiel au capitalisme monopoliste, dans un contexte de concurrence tendu mais non encore explosif. Tout en excluant idéologiquement toute intervention régulatrice autoritaire, ce contexte suggérait la nécessité de mécanismes de régulation du marché, et permettait de les croire encore possibles sur la base d'une libre adhésion locale. Il est sans doute significatif de les voir revenir à l'honneur aujourd'hui en tant que modèle normatif, alors même que les intérêts dominants, poussant à la dérégulation économique, ne peuvent imposer cette dernière sans justifications idéologiques nouvelles, dans le contexte d'une résistance sociale et de références politiques et économiques toujours marquées par les compromis sociaux d'après-guerre.

A l'échelle internationale, les concepts de mondialisation et de globalisation vont s'imposer plus encore dans la géographie économique durant les deux dernières décennies, jusqu'à prendre parfois l'allure de théories apologétiques néoclassiques prônant l'acceptation des baisses salariales à travers une confusion entre compétitivité et productivité. Ces théories, couplées à une vision religieuse des potentialités régulatrices des seuls marchés, conduisent à des résultats tellement en désaccord avec les observations empiriques du monde réel, comme

[6] La tendance à analyser les problèmes à l'intérieur de découpages spatiaux bien délimités (la vieille région industrielle, le quartier en difficulté, etc.) évite de poser les problèmes à l'échelle des rapports sociaux globaux (ou alors en les réduisant au simple jeu de la concurrence compétitive). Les « problèmes » apparaissent alors comme étant la simple émanation d'un milieu (ou d'un groupe social) bien délimité. La solution est dès lors censée être recherchée dans la correction des caractéristiques de ce milieu ou de ce groupe social, et non dans une réorientation des rapports sociaux qui impliquent leurs difficultés.

Durant les deux dernières décennies, la crise, les échecs, voire l'abandon des politiques keynésiennes ont toutefois conduit dans les pays développés à des analyses valorisant des solutions plus « flexibles » que ne l'avaient été durant les années soixante les grands investissements soutenus par les pouvoirs publics : districts industriels de PME ; attention portée au « capital social », sans pour autant que la formation sociale de celui-ci soit analysée en profondeur ; conditions de la redynamisation économique des métropoles ; etc.

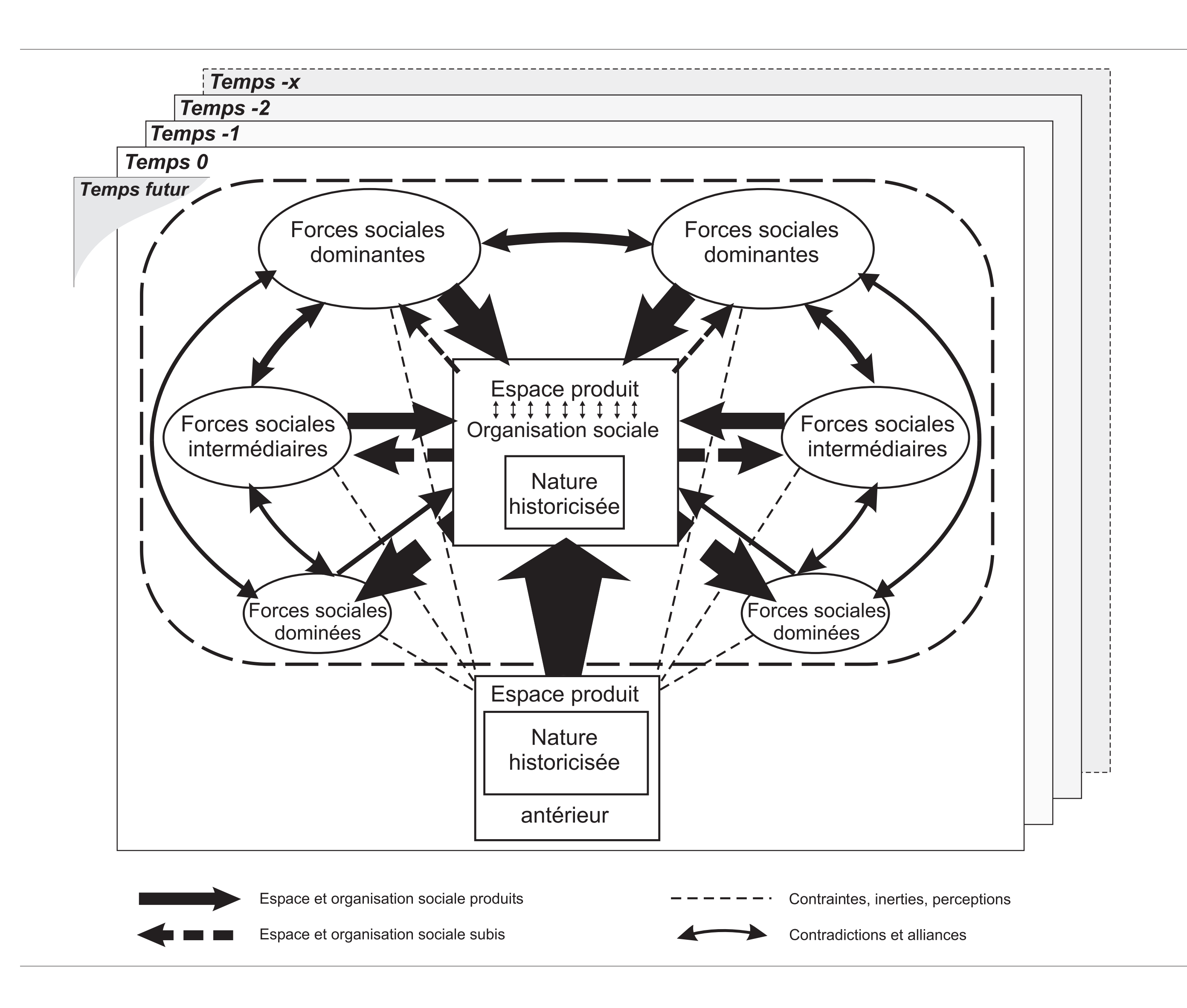


Fig. 5. La production sociale de l'espace.

Dans le contexte de la mondialisation et de la globalisation, les théories modélisatrices apologétiques néoclassiques conduisent à des résultats tellement en désaccord avec la réalité que des praticiens de l'économie internationale, comme Krugman ou Stiglitz, insistent sur l'aberration des politiques imposées par les organismes internationaux, sur la réalité du développement polarisé et sur l'importance de la prise en compte des spécificités territoriales héritées de l'histoire.

illustré par la crise financière de 2008, qu'elles peuvent devenir inefficaces pour une fraction au moins des milieux dans lesquelles elles ont été développées et pour le fondement de politiques. C'est en ce sens qu'il faut souligner l'intérêt des travaux d'économistes issus du sérail comme Paul Krugman (1991 et, en particulier, son pamphlet de 1996, éd. française, 1998, sous-titré « Vertus et limites du libre-échange ») et plus récemment Joseph Stiglitz (2002, 2003), montrant et illustrant les résultats aberrants des politiques imposées par les organismes internationaux. L'accueil qui leur a été réservé les constitue en objets sociaux.

Partant du réel, Krugman réaffirme l'importance des externalités, la réalité du développement polarisé et la nécessaire prise en compte des spécificités territoriales héritées de l'histoire. Néanmoins, l'examen de la nature des externalités qu'il relève reste fragmenté plutôt que replacé dans un cadre global. Il est limité à l'examen de la demande locale, sans approfondir celui des relations sociales, des rapports entre le capital, le travail, les institutions, dans des cadres idéologiques, sociologiques, historiques clairement explicités. Le réel n'est pas replacé dans un corpus théorique global cohérent.

A une autre échelle, locale, la globalisation et l'affaiblissement des pouvoirs régulateurs des Etats donnent une vigueur accrue aux compétitions entre régions et surtout entre grandes métropoles mises en concurrence au sein des réseaux internationaux des économies tertiaires motrices dites, à tort, postindustrielles. Dans ce contexte, quelques tentatives théoriques émergent, qui cherchent à réinterpréter les relations entre le local et le global à l'échelle mondiale, entre autres en analysant la réorientation récente du rôle des Etats dans l'articulation entre ces deux échelles. Parmi les travaux fondateurs dans ce domaine, on citera, depuis la fin des années quatre-vingt et dans la première moitié de la décennie suivante, ceux de M. Castells, de P. Hall et de S. Sassen. Le plus souvent cependant, l'impasse est faite dans ces travaux sur l'analyse de la nouvelle configuration d'ensemble au sein de laquelle se redéploient les rapports de concurrence entre villes et régions. L'analyse des soubassements structurels de cette configuration, et plus encore de ses contradictions, est largement abandonnée au profit d'une description souvent faiblement théorisée des caractéristiques associées aux espaces locaux les mieux placés au sein de la hiérarchie mondialisée des villes et des régions. On décrit ainsi leur insertion dans les réseaux internationaux des firmes ou le rôle moteur de la recherche-développement. Les travaux du GaWC, dirigés par P. Taylor, vont dans ce sens, privilégiant l'analyse des hiérarchies interurbaines. Ou ceux de Florida, sur la présence dans les villes des activités, professions et groupes sociaux dits « créatifs », qui fondent la ville « branchée ». Eventuellement, des études économiques intraurbaines les complètent mais se réduisent à l'analyse de ces seules activités tertiaires dites motrices, c'est-à-dire celles tournées vers l'international. En glissant ensuite du descriptif au normatif, de telles analyses débouchent souvent sur des opérations politiques de « benchmarking », ne se préoccupant plus que du renforcement de l'attractivité et de la position hiérarchique de chaque espace local pris isolément, sans même analyser les résultantes globales de la multiplication et de la généralisation des efforts locaux recommandés. La dévalorisation mutuelle des lourds investissements consentis pour attirer les capitaux peut alors conduire, sous bonne couverture idéologique, à un simple transfert sans conditions au profit de ces derniers, et en défaveur des politiques sociales urbaines, de plus en plus souvent négligées, ou réduites à la maîtrise (y compris sur le plan spatial) des enjeux sécuritaires, ou encore camouflant des

politiques de rénovation urbaine visant à la gentrification des quartiers en difficulté.

*

* *

La démarche adoptée dans le présent ouvrage prétend s'inscrire dans une vision théorique globale. Elle est organisée autour de l'analyse de la production sociale de l'espace économique global. Elle est fondée sur l'examen de la dialectique entre les logiques des acteurs économiques contemporains et les stratégies des forces dominantes actuelles, elles-mêmes traversées de nombreuses contradictions, et l'héritage historique des productions spatiales antérieures (fig. 5). Leurs différentes strates constitutives sont plus ou moins conservées, reflétant la superposition de divers modes de production, de divers rapports sociaux de production, de diverses stratégies économiques. Economique, la démarche ne néglige pas le culturel, le rôle des « mentalités », mais elle considère que ces superstructures ne sont pas plus un donné immuable, qu'elles sont aussi des produits mouvants de l'histoire, même si elles peuvent acquérir un certain rôle autonome et influencer le cours des évolutions économiques dans la mesure où leur temporalité peut différer de celle des déterminants économiques [7]. Elle est ainsi génétique en même temps qu'elle s'attache à la compréhension du fonctionnement de l'espace économique contemporain.

L'approche par la production sociale de l'espace transcende donc les disputes stériles entre géographes déterministes et possibilistes. Elle réconcilie théorie et empirie. De même, le débat entre géographes qualitatifs et quantitatifs devient un faux débat si la quantification permet de mieux rendre compte des structures, dont il convient de comprendre les conditions de formation, pour pouvoir éventuellement intervenir sur elles. L'opposition entre les analyses microgéographiques et macrogéographiques s'estompe si les changements d'échelle n'apparaissent pas comme des choix subjectifs du niveau auquel le géographe veut mener l'analyse, mais bien à la fois comme des angles d'approche articulés, éclairant les facettes et les manifestations d'une même réalité globale complexe, et comme un élément, nécessaire pour la compréhension des formes de l'accumulation capitaliste, de la prise en compte de l'articulation des différents modes et rapports sociaux de production dans des espaces inégalement développés. Cependant, les petites échelles et les approches macrogéographiques seront le plus fréquemment utilisées : c'est le niveau auquel il est le plus facile de mettre en évidence les grandes logiques et les rapports et déterminants sociaux fondamentaux de la production spatiale.

*

* *

Puisque la géographie économique étudie l'espace de la production des biens et des services et celui de la répartition de la valeur, le premier chapitre analysera les outils de la description de ces répartitions. On le verra, ces outils eux-mêmes ne sont pas neutres. La description mettra d'emblée en évidence l'opposition entre centre et périphérie dans l'économie mondialisée et la pertinence statistique de ces deux concepts, ce qui n'exclut pas la grande diversité de la périphérie.

Cette opposition s'est creusée depuis les débuts de l'économie-monde, à la fin du XVe siècle, donc bien avant que ne démarre la révolution industrielle. Après une réfutation de causalités simplistes, comme le déterminisme climatique, celui des ressources dites « naturelles », ou de visions vulgaires des relations entre démographie et économie, le chapitre deux se pose dès lors la double question, qui sera traitée dans les deux chapitres suivants : pourquoi l'Europe, centre historique de

[7] En tant que produit social les « mentalités » ne sont donc pas immuables et jouent un rôle certain ; mais en même temps est assez vaine l'incantation souvent entendue (dans le contexte contemporain d'échec des (re)développements fondés sur des interventions exclusivement technocratiques) selon laquelle il suffirait, par on ne sait quel coup de baguette magique et sans même avoir examiné leur genèse, « de changer les mentalités ».

La production de l'espace résulte d'une dialectique permanente entre les logiques des agents économiques contemporains, traversées elles-mêmes par de nombreuses contradictions et dominées tendanciellement par les intérêts du capital le plus puissant, et l'héritage historique des productions sociales antérieures. Au titre de ces héritages, les superstructures, parmi lesquelles les « mentalités » historiquement construites, peuvent jouer un rôle autonome tout autant que les infrastructures. Les différentes échelles d'analyse éclairent les facettes d'une même réalité globale complexe.

l'économie-monde, a-t-elle acquis un avantage initial de développement (chapitre trois), et comment la construction de cette économie-monde a-t-elle mené aux disparités actuelles, dans leur globalité et leurs spécificités (chapitre quatre) ? Cette construction ne s'est pas seulement déroulée à travers différentes étapes de l'évolution technologique, mais aussi dans différents modèles de dépendance politico-économique et de régulation. On distinguera ainsi successivement l'économie mercantiliste, avant la révolution industrielle, l'essor de l'industrie dans le centre puis l'expansion du colonialisme impérialiste, la crise des capitalismes nationaux concurrentiels, le fordisme et la décolonisation, et enfin la mondialisation postfordiste. Ces phases seront interprétées, à partir de la révolution industrielle, dans le cadre théorique des cycles de Kondratieff. Le fonctionnement du système-monde a évidemment généré des flux, dont le volume et la nature ont évolué en fonction des phases qui viennent d'être évoquées. Ces flux matériels sont de plus en plus complétés de flux de services et de flux immatériels, financiers, d'information, etc. Tout cela est commandé en dernière instance depuis les pays du centre. Ces flux sont loin de répondre au jeu du libre-échange ou d'une soi-disant rationalité.

Les formations économiques possèdent chacune leurs logiques spatiales propres, leurs constructions spatiales, qui résultent des interactions complexes, dans leurs historicités respectives, entre les comportements des acteurs et les opportunités et contraintes spatiales objectives et subjectives dans lesquelles s'exercent ces comportements. Ceci fera l'objet du volume deux. Le chapitre six retracera en détail la formation spatiale de l'espace économique de la Belgique, depuis la veille de la révolution industrielle. Une même démarche historique globale ne pourra être reproduite aussi systématiquement à l'échelle de l'ensemble de l'Europe : dans le chapitre sept, qui lui est consacré, on se limitera donc à une typologie des structures spatiales économiques du continent, sans pour autant négliger de les rattacher à leur formation et à leurs déterminants. Le chapitre huit examinera la formation de l'espace états-unien, où le système capitaliste a pu d'emblée se déployer dans un espace vierge et dès lors précocement standardiser ses normes, sa production et les modèles de consommation. Enfin, le chapitre neuf examinera différentes spatialités de pays périphériques, à différents niveaux d'articulation dans le système-monde, depuis les primo-exportateurs de matières premières jusqu'aux économies industrielles semi-périphériques complexes de pays comme la Chine, voire la Corée du sud, que l'on peut maintenant considérer comme incluse dans le centre. La diversité des pays de la périphérie, de leurs organisations spatiales et de leurs potentiels de croissance, tient en effet tant à celle des relations imposées par les économies du centre qu'aux formations spatiales propres de ces pays et à la manière dont leurs classes dirigeantes s'y sont insérées et, souvent, en ont tiré profit.

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

La démarche adoptée s'inscrit dans les perspectives théoriques sur la production sociale de l'espace développées par Lipietz A. (1977), *Le capital et son espace*, Paris, Maspero, et dans celles de Wallerstein I. (1979), *The capitalist world-economy*, Cambridge, Cambridge University Press, qui montre comment les rapports spatiaux inégaux fonctionnent et se développent dans des systèmes centre-périphérie, articulant les systèmes territoriaux nationaux et internationaux, ainsi que dans la dialectique des déterminations économiques et culturelles dans les temps longs de l'histoire développée par Braudel F. (1963, éd. 1987), *Grammaire des civilisations*, Paris, Arthaud-Flammarion, et Braudel F. (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, A. Colin. Outre Wallerstein, Flint C. & Taylor P.J. (1985, 5th ed. 2006), *Political geography. World-economy, nation-state and locality*, London and New York, Pearson, ainsi que Grataloup C. (2007), *Géohistoire de la mondialisation*, Paris, A. Colin, fournissent un cadre théorique global, liant économie-monde et systèmes politiques.

Pour une vue synthétique des différents courants de la géographie, on peut se référer à Johnston R.J. *& al.* (1981), *The dictionary of human geography*, Oxford, Blackwell, à Bailly A., Ferras R., Pumain D. *& al*. (1992), *Encyclopédie de la géographie*, Paris, Economica, à Clark G.L., Gertler M.S. & Feldman M.P. (2003), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press et à Kitchin R. & Thrift N. (ed.) (2009), *The International Encyclopedia of Human Geography*, Oxford, Elsevier. L'épistémologie dans laquelle s'inscrit le présent ouvrage est développée dans Vandermotten C. (2008), « Géographie et production de l'espace : réflexions épistémologiques sur les rapports entre une science et la société », *Geographica Helvetica, 4*, pp. 228-236.

Deux articles retracent les étapes de la géographie économique en Belgique : Vandermotten C. (1979), « Pour une macrogéographie industrielle. 200 ans de pensée en géographie industrielle. L'exemple de la Belgique », *Revue Belge de Géographie, 103*, pp. 3-67 et Vandermotten C. (1988), « Economic space », *Revue Belge de Géographie, 112*, pp. 33-44.

La géographie économique s'est longtemps centrée sur la géographie industrielle, dont les différentes approches sont synthétisées dans Manzagol C. (1980), *Logique de l'espace industriel*, Paris, puf. Les démarches modélisantes sont plus développées dans Smith D.M. (1971), *Industrial Location. An Economic Geographical Analysis*, New York, London, Wiley International, ou dans Lloyd P.E. & Dicken P. (1990), *Location in Space. Theoretical perspectives in economic geography*, London, Harper and Collins. Les vues systémiques sont explicitées, à travers des introductions générales et des études de cas, dans Hamilton F.E.I. & Linge G.J.R. (1979-1981), *Spatial analysis, industry and the industrial environment*, Chichester, New York, J. Wiley, 2 vol.

Mais aujourd'hui, les questions de la mondialisation d'une part, de la géographie du tertiaire de l'autre s'imposent à côté de la géographie industrielle classique. Dans le sérail des économistes, les théories néo-classiques ont été remises en question, à travers une analyse empirique des impacts des politiques qui s'en inspirent, et souvent sur un ton pamphlétaire, par Krugman P.R. dans (1991), *Geography and Trade*, mit Press et dans (1996, éd. française, 1998), *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange*, Paris, La Découverte, et par Stiglitz J. (2002), *La grande désillusion*, Paris, Fayard et (2003), *Quand le capitalisme perd la tête*, Paris, Fayard. Des synthèses géographiques sont proposées par Manzagol C. (2003), *La mondialisation. Données, mécanismes et enjeux,* Paris, A. Colin, par Carroué L., Collet D. & Ruiz C. (2006), *La mondialisation*, Paris, Bréal et par les mêmes auteurs, chez le même éditeur (2009), *La mondialisation : genèse, acteurs et enjeux*. Les ouvrages fondateurs sur les villes mondiales en réseau sont ceux de Castells M. (1989), *The Informational City. Information, Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional Process*, Oxford, Blackwell, de Castells M. & Hall P. (1994), *Technopoles of the World*, Routledge et de Sassen S. (1991, éd. française, 1996), *La ville globale : New York, Londres, Tokyo*, Paris, Descartes, que l'on complétera par les nombreux documents fournis par le site du *Globalization and World Cities*

study group and network de P.J. Taylor & J. Beaverstock, le gawc (www.lboro.ac.uk/gawc). Sur les activités urbaines et les villes dites « créatives », les livres de Florida R. (2002), *The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*, New York, Basic Books ; (2005), *The Flight of the Creative Class. The New Global Competition for Talent*, New York, HarperCollins ; (2005), *Cities and the Creative Class*, New York, Routledge ; (2008), *Who's Your City ? : How the Creative Economy Is Making Where to Live the Most Important Decision of Your Life*, New York, Basic Books.

Des inventaires simples des théories classiques de la géographie industrielle et de celle des services sont proposés, sur un mode encyclopédique didactique, illustrés de références et de figures de nombreux auteurs, dans trois ouvrages de Mérenne-Schoumaker B., à savoir (1991, 2e éd. 1996), *La localisation des industries*, Paris, Nathan ; (2002, 2e éd. 2008), *La localisation des industries. Enjeux et dynamiques*, Presses universitaires de Rennes ; (1996), *La localisation des services*, Paris, Nathan. Dans le même esprit, sur la géographie des transports, Mérenne E. (1995), *Géographie des transports*, Paris, Nathan et sur l'agriculture, Mérenne-Schoumaker B. (1999), *La localisation des productions agricoles*, Paris, Nathan.

Parmi les nombreux traités anglo-saxons de géographie économique, souvent factuels et fondés sur les théories néoclassiques, il faut signaler, pour sa vision plus holiste et ses mises en perspective, Stutz F.P. & Warf B. (1994, 5th ed. 2007), *The World Economy. Resources, Location, Trade and Development*, Upper Saddle River, Prentice Hall, Pearson.

AUTRES REFERENCES

Amin S. (1973), *Le développement inégal*, Paris, Ed. de Minuit.

Christaller W. (1933), *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, Iena, Gustav Fischer.

Emmanuel A. (1972), *Unequal Exchange : A Study of the Imperialism of Trade*, New York & London, Monthly Review Press.

Frank A. G. (1971), « Le développement du sous-développement », *Critiques de l'économie politique*, *3*, pp. 4-16.

Lösch A. (1940), *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Iena, Gustav Fischer.

Moureaux Ph. (1971), *Les préoccupations statistiques du gouvernement des Pays-Bas autrichiens*, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles.

Myrdal G. (1957), *Economic theory and underdeveloped regions*, London, Gerald Duckworth.

Perroux F. (1955), « Note sur la notion de pôle de croissance », *Economie Appliquée, 7*, pp. 307-320.

Rostow W.W. (1960, éd. française 1963), *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Ed. du Seuil.

Vernon R. (1966), « International investment and international trade in the product cycle », *Quarterly Journal of Economics, 80*, pp. 190-207.

Von Böventer E. (1962), « Towards a United Theory of Spatial Economic Structure », *Papers of the Regional Science Association, 10*, pp. 163-187.

Weber A. (1909), *Über den Standort der Industrien : Reine Theorie des Standorts*, Tübingen.

CHAPITRE I

LA MESURE DE LA REPARTITION DE LA RICHESSE ET DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

CHAPITRE I

LA MESURE DE LA REPARTITION DE LA RICHESSE ET DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

La mise en jeu des forces productives détermine une production, dont une part est socialement reconnue comme produit dans un contexte historique donné.

Dans chaque nation, dans chaque région, la production résulte de la mise en œuvre de forces productives mettant en jeu du travail concret, qui s'exerce sur des ressources, y compris sous forme de travail ancien cristallisé (les outils et les machines). Cette mise en œuvre s'inscrit toujours dans un contexte déterminé, marqué par des rapports sociaux spécifiques, par un certain niveau de maîtrise technologique, et par une insertion spécifique dans des espaces à différentes échelles. Une part de la production qui en résulte est socialement reconnue comme produit, au contraire de la production domestique.

La géographie de l'emploi approche celle du produit, mais ne prend pas en compte les différences de productivité.

Dans la pratique de la géographie économique, l'analyse de la répartition de cette production socialement reconnue est souvent approchée par celle de l'emploi qui la génère. Cet indicateur possède évidemment une valeur sociale propre essentielle. Il ne rend néanmoins compte que très imparfaitement de la répartition du produit, du fait des niveaux très différents de productivité selon les secteurs d'activité et selon les lieux.

Les économistes mesurent ce produit, qui se distribue sous forme de revenu, en se fondant sur les données fournies par les systèmes de comptabilité nationale, qui somment les valeurs produites par l'ensemble des agents de l'économie d'un pays. Ils travaillent donc dans le système de prix en vigueur, lui-même reflet de rapports de force sociaux.

Il ne faut pas confondre produit économiquement reconnu et utilité sociale de la production.

Le produit ne mesure pas l'utilité sociale de la production qu'il comptabilise. La production de matériels de guerre, de produits polluants, de services ne visant qu'à contrecarrer les effets de dégradations environnementales qu'une autre organisation du système productif eût pu éviter, ou pire, en créant de nouvelles, peut davantage contribuer à la croissance du produit que des productions apportant un supplément de bien-être.

On ne peut donc assimiler niveau de revenu et niveau de vie, même si l'un est souvent considéré comme une approximation de l'autre. Le niveau de vie dépend des conditions de la répartition entre investissement et consommation et, plus encore, des modalités de la distribution du revenu. Celles-ci sont à leur tour sous la dépendance des rapports sociaux. Enfin, la consommation, surtout quand on considère les inégalités de sa répartition, ne peut être assimilée à la qualité de la vie. Ni celle-ci au bonheur.

Ce premier chapitre introduira une description critique des outils classiques de mesure de la distribution spatiale de la richesse (1). Il apparaîtra que, outre les lacunes de comptabilisation et les difficultés des comparaisons internationales, ces outils ne peuvent être assimilés sans critique à des indicateurs de développement (qu'est-ce d'ailleurs que le développement ?). La géographie économique ne peut s'en contenter et leur interprétation doit s'accompagner de considérations relatives à l'usage du produit et à sa répartition, géographique mais aussi sociale (2). L'analyse de la répartition du développement à l'échelle mondiale (3) doit ainsi être relativisée par les constats fournis par des indicateurs alternatifs, sociaux et environnementaux (4). Les indicateurs globaux permettent de lire le développement en termes de structures et de relations de dépendance (5). Mais le développement se lit aussi dans les structures spatiales internes, qui reflètent des formes de domination ou de dépendance spécifiques et des mises en jeu des forces productives très diverses (6).

I1I LES CONCEPTS : VALEURS AJOUTEES, PRODUIT ET REVENU INTERIEURS, REVENU NATIONAL

1. LA VALEUR AJOUTEE

Le concept de valeur ajoutée rend compte de la contribution d'une entreprise, qu'elle soit productrice de biens ou prestataire de services, privée ou publique, d'un producteur individuel ou d'une administration à l'activité économique officiellement monétarisée d'un pays.

La valeur ajoutée représente la différence entre le chiffre d'affaires d'une entreprise et la valeur de ses entrées intermédiaires. Elle assure le paiement des salaires et des charges sociales et dégage pour le reste l'excédent d'exploitation.

La valeur ajoutée représente la différence entre le chiffre d'affaires d'une entreprise et la valeur de ses entrées intermédiaires, à savoir les biens et les services qu'elle a dû acheter pour effectuer sa production (matières premières, intrants industriels, services fournis par des entreprises tierces, ...). Cette valeur ajoutée peut être calculée aux prix en vigueur sur le marché, mais la contribution réelle de l'entreprise à la production de valeur est mieux rendue par un calcul aux coûts réels des facteurs de production mis en œuvre dans le processus productif, c'est-à-dire déduction faite des impôts indirects, taxes à la production et à l'importation reversées par l'entreprise à l'Etat (ou à l'Union européenne), et en comptabilisant en revanche les éventuelles subventions d'exploitation (tableau 1). Encore ne s'agit-il alors que d'une valeur ajoutée brute : il faut en déduire le coût de l'amortissement du matériel mis en œuvre au cours du processus de production, c'est-à-dire la consommation de capital fixe, pour obtenir la valeur ajoutée nette aux coûts des facteurs.

La valeur ajoutée par l'entreprise assure le paiement des salaires et des charges sociales dues par l'employeur et dégage des excédents d'exploitation. Ceux-ci serviront à payer les intérêts, les loyers (éventuellement imputés), les dividendes, les impôts directs des sociétés et assureront la formation de réserves de bénéfices non distribués. Dans cette logique, on voit que les administrations publiques produisent bien aussi de la valeur ajoutée, puisque, à tout le moins, elles payent des salaires.

Cette valeur est fonction du système de prix en vigueur et n'est donc pas indépendante de l'état des rapports sociaux.

Il convient de ne pas fétichiser les valeurs attribuées aux différents postes des comptabilités nationales, ni les niveaux de productivité que l'on peut en déduire : ces valeurs sont dépendantes des systèmes de prix relatifs, eux-mêmes fonctions des interventions de l'Etat, des rapports de force sociaux, des modalités de l'insertion internationale de l'économie de chaque pays. Ainsi, la productivité apparente de l'agriculture suisse est rehaussée par des prix intérieurs élevés, liés aux protections dont elle bénéficie. Une modification de la politique économique coréenne, relevant les prix agricoles pour dynamiser l'investissement dans le secteur rural et réduire la dépendance alimentaire, s'est traduite à court terme en son temps par une augmentation du poids relatif de l'agriculture dans le produit. Un même type de travail, effectué avec la même efficacité, sur les mêmes machines, ne donnera pas lieu au paiement de la même rémunération du travail dans un pays du centre et dans un pays périphérique, et ces rémunérations différentes ne déboucheront pas sur un pouvoir d'achat équivalent dans les deux pays, même en tenant compte de différences de prix sur leurs marchés intérieurs respectifs. La fabrication d'un repas peut donner lieu à un produit différent selon qu'il est exécuté dans le secteur non marchand (dans un home ou un hôpital), à des prix fixés, ou dans le secteur marchand (par un traiteur), où un profit est recherché, voire à l'absence de tout produit s'il est exécuté dans la sphère privée, à domicile.

A l'échelle de l'entreprise	A l'échelle de l'économie nationale	Milliards € , 2007, à prix courants
Valeur de la production au départ de l'entreprise	Production de biens et de services	747
- Valeur des entrées intermédiaires	- Consommation intermédiaire	- 449
	= Valeur ajoutée brute des branches d'activité	**= 298**
+ TVA et impôts sur les produits, - subventions sur les produits	+ TVA et impôts sur les produits, - subventions sur les produits, - services d'intermédiation financière indirectement mesurés	+ 38
= Valeur ajoutée brute aux prix du marché	**= Produit (= revenu) intérieur brut au prix du marché**	**= 335**
- Usure du matériel liée au processus de production (amortissements)	- Consommation de capital fixe	- 50
= Valeur ajoutée nette aux prix du marché	**= Produit (= revenu) intérieur net aux prix du marché**	**= 284**
- Impôts indirects + subventions d'exploitation	- Impôts liés à la production *et à l'importation* + subventions	- 38
= Valeur ajoutée nette aux coûts des facteurs de production	= Produit (= revenu) intérieur net aux coûts des facteurs	= 247

Salaires et cotisations sociales	Excédents nets d'exploitation	Rémunérations des salariés	Excédent net d'exploitation de l'économie
		168	79

+ Solde des revenus primaires avec le reste du monde	+ 2
= Revenu national net aux prix du marché	**= 286**
+ Solde des transferts courants avec le reste du monde	- 4
= Revenu national net disponible	**= 283**

Consommation finale nationale	Epargne nationale nette	
249	33	
	Formation nette de capital fixe (a)	Capacité de financement de la nation
	26	7

(a) Y compris les variations des stocks, moins le solde des opérations de capital avec le reste du monde.

Source : Institut des comptes nationaux, Comptes nationaux sec 1995.

Tableau 1. Produit et revenu intérieurs et revenu national. L'exemple de la Belgique en 2007.

2. LE PRODUIT INTERIEUR ET LE REVENU NATIONAL

Le produit intérieur est égal à la somme des valeurs ajoutées des entreprises et administrations produites sur le territoire national.

Dans l'optique de la production, le produit intérieur est égal à la somme des valeurs ajoutées des différentes entreprises agissant sur le territoire national. Il sera calculé, selon les cas, brut ou net, aux prix du marché ou aux coûts des facteurs. L'écart de l'ordre d'un quart entre la valeur du produit intérieur net au coût des facteurs et celui du produit intérieur brut aux prix du marché témoigne de la nécessité de bien préciser le concept utilisé.

Le revenu national tient compte quant à lui du solde des opérations courantes avec l'étranger.

Le revenu national diffère du revenu généré par le produit intérieur, à raison de moins de 1 % seulement en Belgique. Le revenu national tient compte du solde des opérations courantes, c'est-à-dire à l'exclusion des opérations en capital, avec le reste du monde (par exemple les revenus des investissements, du travail, les envois de fonds des travailleurs émigrés, les opérations d'assurance-dommages, etc.).

Le revenu national net disponible correspond au revenu utilisable pour la consommation finale et l'épargne nette nationales.

Le revenu intérieur peut être cerné non seulement dans une optique de production, mais aussi en sommant les montants correspondant à ses différents usages : salaires versés aux travailleurs, consommation de capital fixe, revenus des indépendants, excédents d'exploitation des entreprises, distribués ou non sous forme de dividendes, etc.

Le produit se transforme en revenu. Celui-ci donne lieu à différents emplois (rémunérations des salariés, excédents bruts d'exploitation, impôts à la production). Les revenus servent soit à la consommation finale, soit à la formation brute de capital, au solde près des échanges de biens et de services avec le reste du monde.

L'utilisation faite par les agents économiques des revenus perçus conduit à une troisième approche du produit intérieur, celle par les dépenses ou les consommations. Le revenu égale alors la somme des consommations privées et publiques, de la formation de capital fixe et des variations de stocks et du solde des échanges de biens et services avec le reste du monde.

Les trois optiques de calcul du revenu doivent évidemment par définition aboutir au même résultat (tableau 2).

Revenu intérieur brut aux prix du marché : 335 milliards €

Optique de la production (origine du revenu)		*Optique des emplois (répartition du revenu)*		*Optique des dépenses (affectation du revenu)*	
VAB ajustée hors TVA de l'agriculture	**2**	**Rémunération des salariés**	**168**	**Consommation finale privée (a)**	**175**
VAB ajustée hors TVA de l'industrie et de la construction	**71**	*dont :*		*dont :*	
VAB ajustée hors TVA des services	**224**	*salaires et traitements bruts*	*124*	*alimentation*	*28*
TVA et impôts sur les produits, moins subventions et services d'intermédiation financière indirectement mesurés	**37**	*cotisations sociales*	*44*	*habillement*	*9*
		Consommation de capital fixe	**50**	*loyers, chauffage*	*38*
		Excédent net d'exploitation	**79**	*mobilier, entretien*	*10*
		dont :		*santé*	*7*
		revenus du travail et du capital des indépendants	*23*	*enseignement*	*1*
		excédents d'exploitation des entreprises	*55*	*transports, communications*	*28*
		Impôts nets liés à la production et à l'importation	**38**	*loisirs et divers*	*52*
				Consommation des administrations publiques	**75**
				dont :	
				consommation publique (santé, enseignement, etc.) en faveur des individus	*46*
				consommation propre des administrations publiques	*28*
				Consommation de capital fixe	**50**
				Formation nette de capital fixe et variations des stocks	**26**
				Exportations de marchandises	**236**
				Exportations de services	**61**
				Importations de marchandises	**- 234**
				Importations de services	**- 54**

(a) Y compris les institutions sans but lucratif.

Source : Compte nationaux SEC 1995. INSTITUT DES COMPTES NATIONAUX, édition 2008.

Tableau 2. Les trois approches du produit ou du revenu intérieur brut au prix du marché. L'exemple de la Belgique, en millards €, en 2007.

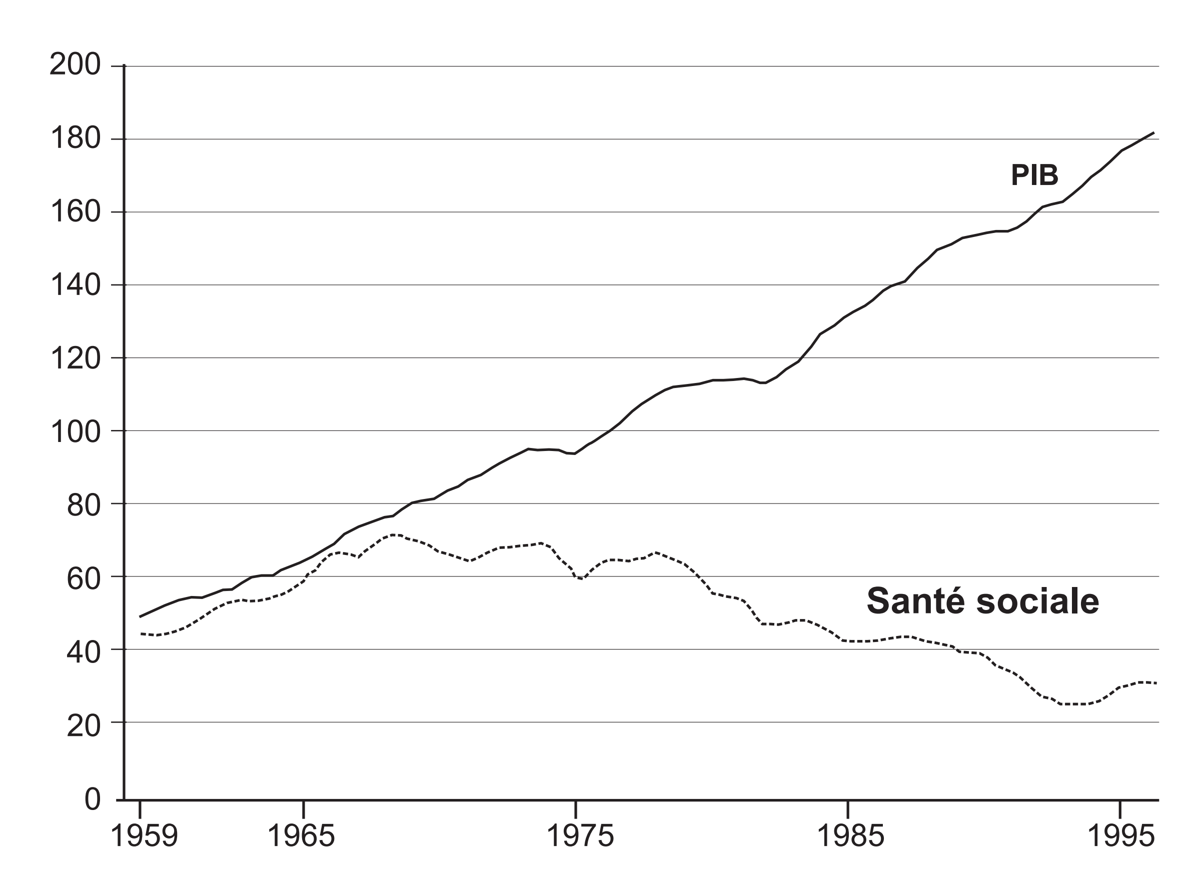
REVENU, CONSOMMATION ET BONHEUR

Comme tous les concepts créés pour appréhender une partie de la réalité sociale ou pour agir sur elle, le produit ou le revenu national sont porteurs, en dépit de leur apparente neutralité, d'une idéologie implicite. Identifiant l'ensemble de la production à la seule production monétarisée, ces concepts affirment d'abord la supériorité des rapports sociaux marchands, tout en masquant les transferts massifs de travail social au détriment des rapports sociaux non marchands. Incontournable baromètre du progrès social, ils admettent ensuite (et contribuent à faire admettre) une équation implicite faisant du bonheur une fonction de la consommation (marchande). Equation admise d'ailleurs dans la très grande majorité des indicateurs de développement, aussi « humains » soient-ils. Qu'importent alors les *conditions globales* de la croissance, sur la richesse (!) des liens affectifs par exemple, ou plus généralement sur la jouissance de ce qui n'est pas marchandise. Qu'importe d'ailleurs que le capitalisme ait pu en d'autres temps s'appuyer au contraire sur des valeurs puritaines d'austérité, d'épargne et d'abstinence. Qu'importe que la croissance pour les uns doive se faire ou non au détriment de la stagnation ou même de la régression de la qualité de vie des autres. Qu'importe aussi que les rapports marchands se soient souvent imposés, non par l'évidence de leurs charmes, mais par la contrainte voire par la plus extrême violence, par l'assujettissement à l'impôt, à la rente ou par la mise forcée au travail. Qu'importe que des formations communautaires aient pu résister parfois très vigoureusement à leur dissolution par les rapports marchands.

Si ces éléments ne suffisent pas à renverser l'équation, ils justifient à tout le moins de s'interroger sur sa pertinence.

La vérification empirique de la relation entre consommation et bonheur se heurte à de sévères difficultés théoriques, tenant à la *nature par définition subjective* du sentiment de bonheur, et par conséquent à la *difficulté voire à l'impossibilité de le mesurer*. Les mesures par enquête directe se heurtent entre autres, en plus des nombreuses limitations inhérentes à la méthode elle-même, à l'absence, tant chez les sondeurs que chez les sondés, d'échelle absolue de référence permettant une quelconque comparaison quantitative. Se déclarer heureux peut recouvrir sous une expression unique des sentiments réels radicalement différents selon les individus ou les groupes sociaux, sans qu'il soit possible d'apprécier quantitativement ces différences. A supposer que chaque individu possède une aune personnelle cohérente, rien ne permet de les étalonner et donc de les rendre comparables entre elles, ni de prendre la mesure des effets de distorsion inhérents à l'usage incontournable de différents systèmes de médiation (langage, codes sociaux inconscients, etc.) pour exprimer une perception forcément subjective. Une mesure est donc possible, mais sans qu'on puisse jamais savoir ce qui est mesuré. Il est bien sûr théoriquement possible, toujours sur la base d'enquêtes, d'établir auprès de chaque individu une relation de préférence classant les uns par rapport aux autres tous les facteurs de bonheur. Mais ce classement, outre qu'il préjuge de la probabilité de voir les réponses s'affranchir de nombreux tabous (s'agissant de la sexualité par exemple), est lui-même évidemment toujours dépendant d'un contexte global imposé, le plus souvent non conscientisé, et impossible à relativiser exactement. La possession d'une voiture sera par exemple jugée d'autant plus nécessaire au bonheur que les transports en commun seront inadaptés, les commerces de proximité déficients, le travail géographiquement éloigné du domicile, la voiture idéologiquement valorisée comme marqueur dans la hiérarchie sociale, etc. Les relations de préférence exprimées n'auront donc, au mieux, qu'une signification *dans ce contexte imposé*. De plus, rien n'indique qu'il soit automatiquement possible de construire, au départ de l'ensemble des relations de préférence exprimées individuellement, des relations de préférence qui soient valides *socialement*. C'est entre autres difficile chaque fois que l'élément classé n'a de sens que relativement à la moyenne sociale : en admettant qu'avoir des revenus supérieurs à la moyenne puisse être un élément *individuel* de bonheur, cet élément perd bien sûr beaucoup de sa validité comme ingrédient du bonheur *global* ! Les méthodes indirectes ne sont hélas pas d'un secours plus précieux. Mesurer le bonheur en quantifiant la présence ou l'absence de facteurs supposés conduire au bonheur (le pouvoir d'achat par exemple !) revient à introduire tautologiquement à titre d'hypothèse les éléments mêmes à démontrer. Quant à la mesure de comportements censés être induits par le bonheur ou le malheur (le rire, la propension au suicide, à l'émigration, à la dépression, à la toxicomanie, etc.), outre que la liste de ces comportements est largement arbitraire, et que chacun d'entre eux est le produit de déterminations multiples, elle se heurte elle aussi à des problèmes d'étalonnage (combien d'émigrés valent un suicidé ?), et surtout à l'impossibilité d'évaluer dans quelle mesure ces comportements traduisent bien un réel état de bonheur ou de malheur plutôt qu'une simple forme sociale et culturelle spécifique d'*expression* du malheur ou du bonheur. Les résultats obtenus au départ de telles méthodes, pour totalement ininterprétables qu'ils soient, sont de plus loin de vérifier systématiquement, même en apparence, la relation supposée entre bonheur et niveau de consommation. S'agissant de la propension au suicide par exemple, son étude à différentes échelles et sur le long terme suggère qu'elle varie en relation inverse avec la densité des relations affectives, et plus particulièrement des relations proches nouées dans le cadre familial. Serait-il possible d'en inférer une image de la géographie du bonheur, elle serait assez probablement *totalement contradictoire* avec celle donnée par le revenu par habitant, les structures familiales s'avérant extrêmement solubles dans le contexte d'extension du salariat des économies capitalistes développées. Parler de ces dernières en terme de sociétés de solitude affective ne serait sans doute pas moins légitime (mais pas plus, il est vrai) que d'en parler en terme d'abondance matérielle.

La progression de la richesse ne semble pas améliorer le niveau moyen de bonheur parmi la population américaine, d'autant qu'elle s'est sans doute accompagnée d'une dégradation de la qualité des relations sociales, familiales,



Source : M. & M.L. Miringoff, *Monitoring the Social Well-Being of the Nations*, Fordham Institute.

L'indicateur de santé sociale est calculé en faisant la moyenne de 16 indicateurs, normés chacun entre 0 et 100. Ces indicateurs rendent compte de la situation des enfants (mortalité infantile, maltraitance, pauvreté infantile), des jeunes (suicide, drogues, abandon d'études universitaires, mères adolescentes), des adultes (chômage, salaire, couverture sociale), des personnes âgées (pauvreté des vieux et espérance de vie à 65 ans) et, pour tous les âges, des délits violents, accidents de la route liés à l'alcool, accès au logement et inégalités de revenu.

Quant au pourcentage des Américains se considérant comme très heureux, il stagne entre 35 % en 1955 et 32 % au début des années quatre-vingt-dix.

Fig. 6. Evolution comparée du produit intérieur brut et de l'indice de santé sociale aux Etats-Unis.

amicales, de solidarité. Il ne faudrait en tout cas pas en tirer argument dans le cadre des négociations salariales, du moins dans le contexte du maintien des rapports sociaux actuels ! Dans les pays pauvres, la progression du sentiment de bien-être semble plus liée à celle du revenu (et de l'accès aux services sociaux, voire à la démocratie).

Il n'est pas impossible pour autant de risquer à propos du bonheur quelques propositions positives.

Premièrement, le sentiment de bonheur ou de malheur semble surgir presque toujours dans le cadre d'un processus dynamique passant de la perception d'un manque à sa suppression, et s'éteindre au contraire dans le *statu quo*. Le « progrès » n'est véritablement ressenti que dans le souvenir sensible du manque qu'il est venu réduire. Intégré à la norme, il ne génère plus guère de sentiment de bonheur (mais générerait un sentiment négatif en disparaissant). Le progrès (ressenti) n'est donc pas additif sur le long terme, et la comparaison d'états *absolus* (de niveaux de revenu ou de consommation par exemple) n'a qu'un sens très limité.

Deuxièmement, la perception d'un manque s'inscrit presque toujours dans le cadre de normes socialement déterminées, qui ne sont en aucun cas principalement le produit naturel d'exigences physiologiques ou psychologiques naturelles données une fois pour toutes. Le bonheur est donc toujours relatif à un système spécifique de normes *socialement et historiquement produites*, tributaires entre autres de l'état des contradictions et compromis qui se nouent au cœur des rapports sociaux. La stabilisation dans la deuxième moitié du XXe siècle d'une société de consommation dans les pays industriels avancés repose ainsi sur des normes très particulières, reflétant une convergence historique contingente entre des mouvements de revendication sociale puissants et une crise structurelle des débouchés dans le cadre du capitalisme faiblement régulé d'avant-guerre. Le même compromis social qui assurera (au travers des interventions keynésiennes de l'Etat et d'une progression des salaires liée à celle de la productivité) une croissance des débouchés et de la consommation, marquera aussi l'abandon d'exigences sociales en termes de contrôle économique et de changement politique radical, et conduira à un arbitrage favorisant par exemple la consommation au détriment du temps libre. L'émergence de fortes réticences devant ce modèle social aliénant où l'on « perd sa vie à la gagner », comme d'ailleurs les efforts consentis au travers de la publicité pour inciter à consommer, suggèrent, s'il est nécessaire, que ce modèle est loin de s'imposer naturellement. La contestation devant le mode de vie lié à la société de consommation (ou, si l'on préfère, la société des débouchés) se brisera il est vrai sur la crise du modèle à la fin des années soixante-dix. Et il est parfois délicat de départager aujourd'hui, dans les remises en cause de la société de consommation, ce qui subsiste de cet héritage de ce qui relève d'une simple couverture idéologique aux compressions salariales et plus généralement à l'abandon des compromis sociaux d'après-guerre.

Enfin, le mouvement d'ensemble constitué par la somme des recherches particulières du bonheur peut paradoxalement annuler en tout ou en partie, voire même contredire, le résultat de ces mêmes recherches, sans que l'individu en ait généralement conscience. Il en va ainsi par exemple de la tendance individuelle à se lever pour mieux voir un spectacle. Généralisée à l'ensemble des spectateurs, elle se traduit évidemment par une *dégradation* de leur confort, la vision moyenne n'étant aucunement améliorée, et chacun se trouvant désormais debout, et dans l'impossibilité de se rasseoir sauf à ne plus rien voir du tout. Il en va généralement ainsi chaque fois que la satisfaction recherchée résulte d'une amélioration de sa position *relative* vis-à-vis du reste de la société. Or, la société de consommation fonctionne précisément en grande partie sur la valorisation idéologique de la consommation *en tant que marqueur de distinction sociale*. La généralisation d'une telle recherche de bonheur par la consommation se traduit dès lors, à travers son succès même, par l'annulation systématique de ses effets du fait d'une inflation permanente des normes de consommation s'imposant à tous les individus. Sans compter l'accumulation de passifs en termes de temps libre, de relations affectives ou encore de pressions sur l'environnement. Et sans insister sur les effets de la diffusion de ces mêmes normes de bonheur, idéologiquement dominantes à l'échelle mondiale (et plus ou moins portées même dans les pays les plus pauvres par la télévision ou par le mode de vie de groupes sociaux dominants locaux très minoritaires) lorsque cette diffusion s'opère dans un contexte social interdisant à une immense majorité tout espoir de s'y conformer. Mais ces effets paradoxaux ne sont nullement perçus par l'individu lui-même qui continue au contraire de voir dans les succès ponctuels apparents de ses stratégies de bonheur une validation globale de ces stratégies sur le long terme. De la même manière, dans un système de circulation routière non régulée, la volonté individuelle de gagner le plus de temps possible se traduit, au travers de pratiques faisant obstacle à la fluidité du trafic, par un ralentissement général très net de tous les individus. Ce ralentissement lui-même, loin de décourager les tendances individuelles qui en sont responsables, les amplifie au contraire (à défaut en tout cas de mesures prises par les individus *en tant que corps social unique*), sans que les individus aient généralement conscience de contribuer personnellement à la paralysie générale, et sans surtout qu'ils puissent individuellement renoncer à ces pratiques au risque d'y perdre plus de temps encore.

Les rapports entre le niveau de consommation et le bonheur apparaissent en réalité complexes et contradictoires, et interdisent de considérer le revenu comme un indicateur même approximatif de bonheur. Le revenu n'en garde pas moins une utilité certaine, mais comme simple outil d'analyse des évolutions socio-économiques, sans doute plus performant d'ailleurs dès lors qu'il est débarrassé de ses connotations idéologiques.

<table>
<tr><td colspan="7">Activité économique totale</td></tr>
<tr><td colspan="3">Economie formelle (= PIB officiel)</td><td colspan="4">Economie informelle</td></tr>
<tr><td>Secteur non marchand</td><td colspan="4">Secteur marchand</td><td colspan="2">Secteur non monétarisé</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Secteur non marchand public et privé, y compris les imputations comptables (a)</td><td colspan="2">Biens et services marchands d'après les statistiques officielles</td><td rowspan="2">Economie au noir au sens strict
* travail occasionnel
* travail continu
* déclaration partielle de la production</td><td rowspan="2">Economie criminelle</td><td rowspan="2">Production en autosubsistance

Travail domestique</td><td rowspan="2">Volontariat</td></tr>
<tr><td></td><td>Economie grise</td></tr>
</table>

(a) Par exemple, le loyer théorique imputé au propriétaire-occupant.

Sources : Commission européenne (1998), *Communication concernant le travail au noir* et KBC.

Tableau 3. Les composantes de l'activité économique totale.

	Estimation de l'économie au noir en % du PIB	*Indice de corruption*
Bulgarie	37	3,6
Roumanie	34	3,8
Grèce	29	4,7
Pologne	28	4,6
Italie	27	4,8
Hongrie	25	5,1
Espagne	23	6,5
Belgique	22	7,3
Suède	19	9,3
République tchèque	19	5,2
Finlande	18	9,0
Danemark	18	9,3
Allemagne	16	7,9
Irlande	16	7,7
France	15	6,9
Pays-Bas	13	8,9
Royaume-Uni	13	7,7
Autriche	10	8,1
Russie	46	2,1
Côte d'Ivoire	40	2,0
Brésil	39	3,5
Egypte	35	2,8
Cameroun	33	2,3
Corée du sud	28	5,6
Inde	23	3,4
Indonésie	19	2,6
Canada	16	8,7
Chine	13	3,6
Japon	11	7,3
Etats-Unis	9	7,3
Suisse	9	9,0

Sources : F. Schneider (2005) ; Commission européenne (1998), communication concernant le travail au noir ; KBC ; Transparency International (www.transparency.org).

La part de l'économie au noir en pourcentage du produit est estimée par différentes méthodes, toutes incertaines : ajustement du total des revenus au total des dépenses ; écart entre la croissance économique recensée et la croissance du volume de la demande de monnaie ; comparaison entre la dynamique économique officielle et la croissance de la consommation d'électricité – supposée être le meilleur facteur physique rendant compte du développement économique ; estimation sur la base du déficit de la force de travail déclarée ; méthodes économétriques complexes censées estimer l'économie au noir au départ de ses causes supposées ; méthodes directes au départ d'enquêtes.

Le degré de corruption est estimé sur une échelle allant de 0 (corruption totale) à 10 (absence de corruption) sur la base d'informations fournies par des hommes d'affaires, des analystes de risque et des sondages auprès du public. Dans les pays de l'UE, on observe une corrélation inverse entre importance de l'économie au noir et niveau de corruption, vérifiable aussi dans le reste du monde. Mais d'autres relieront statistiquement l'importance de l'économie au noir au poids des charges fiscales et des lourdeurs réglementaires : les hypothèses sous-jacentes aux corrélations statistiques traduisent aussi les positionnements idéologiques de leurs auteurs.

Tableau 4. Estimation de l'importance de l'économie au noir (1999-2000) et du degré de corruption (2008).

I2I LACUNES ET DIFFICULTES D'INTERPRETATION DE LA MESURE DU PRODUIT

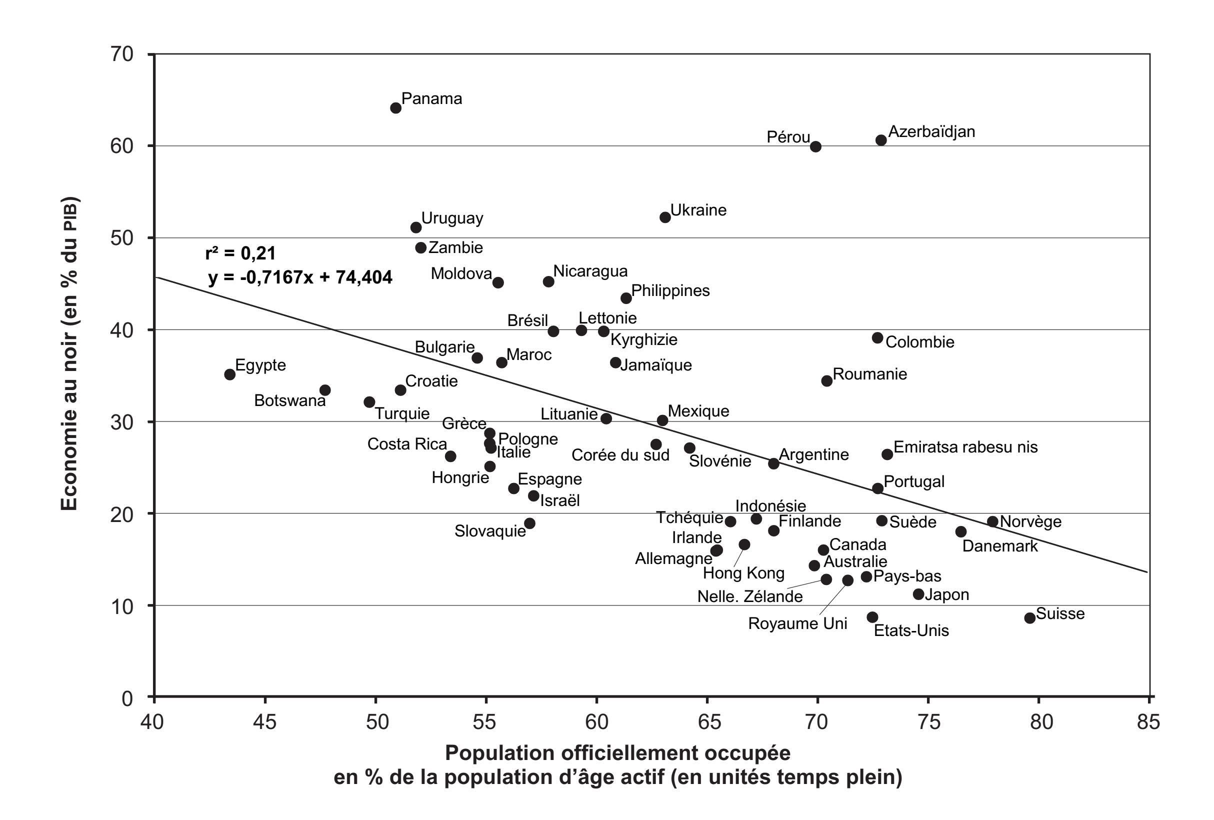
1. LES LACUNES DE LA COMPTABILISATION

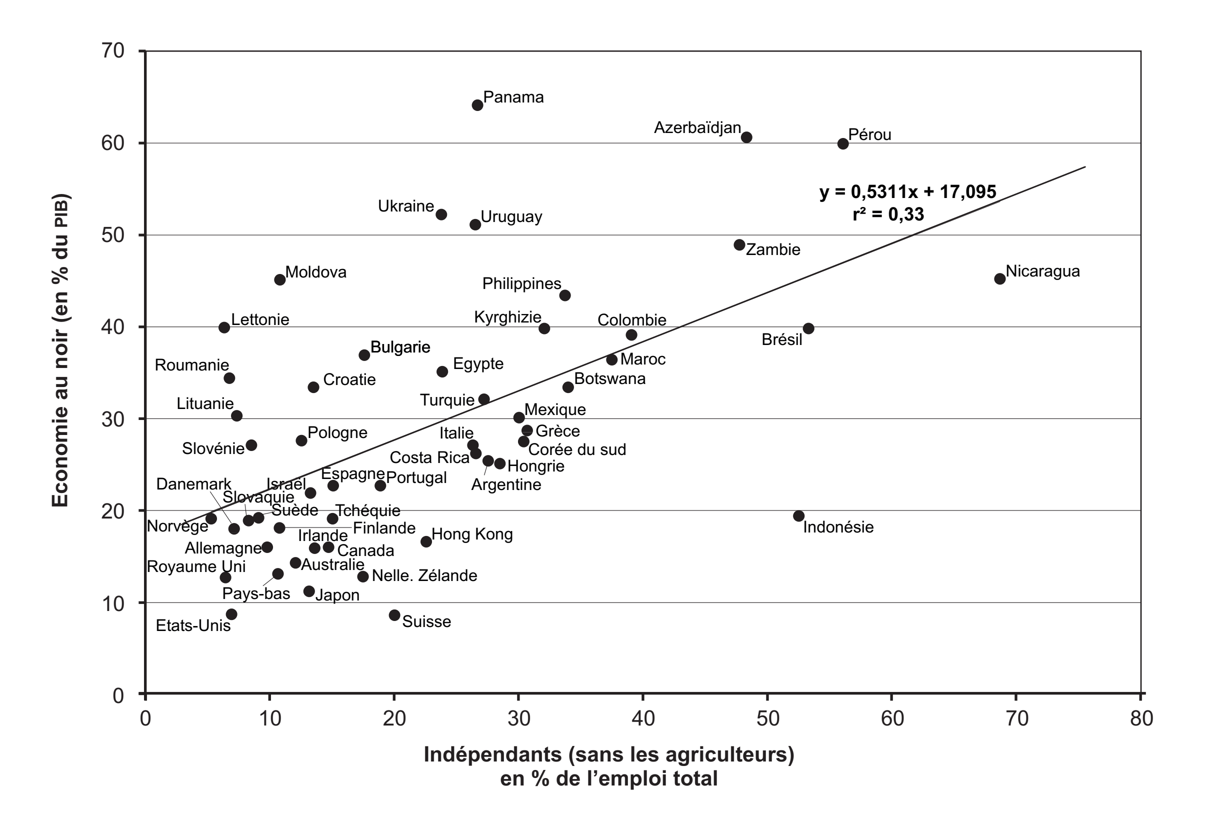
En tant que simple outil de mesure de la production (et sans même se préoccuper de son utilité sociale, ni des éventuelles externalités négatives, atteintes environnementales ou autres, que celle-ci génère), l'estimation du produit est rendue difficile par l'existence, en proportion variable selon les pays, de secteurs échappant à toute comptabilité officielle. L'économie au noir empêche ainsi une comptabilisation précise même de la production monétarisée. Par ailleurs, de multiples productions restent partiellement ou totalement non monétarisées, dans le cadre de l'économie d'autosubsistance, surtout importante dans les pays pauvres, ou des frontières floues entre l'économie sociale et l'économie domestique.

Les champs de l'activité productive non ou mal couverts par les comptabilités nationales sont en proportion très différente selon les pays. Ils couvrent une part plus grande de l'activité productive des hommes (et surtout des femmes) dans les pays pauvres.

Comment imputer une valeur à ces activités ? En outre, dans les pays de la périphérie, les marchés sont cloisonnés du fait des problèmes de transport et la monnaie remplit mal sa fonction d'étalon universel : les prix peuvent être très différents, à l'intérieur d'un même pays, sur des marchés proches. A quelle valeur imputer dès lors les estimations de la production en autosubsistance, pour autant qu'elle soit enregistrée ?

Si la question de la comptabilisation de l'économie dite informelle est particulièrement difficile à régler dans les pays pauvres, il ne faut pas pour autant sous-estimer son importance, agissant dans des domaines d'activité légale ou illégale, dans les pays développés, où elle semble d'ailleurs avoir tendance à croître (tableaux 3 et 4 ; fig. 7). Ainsi, en Italie, une meilleure prise en compte de l'économie informelle a entraîné une forte revalorisation du PIB dans les années soixante-dix. L'absence de comptabilisation des activités domestiques surestime pour sa part la croissance sur le long terme : des activités exercées jadis dans la sphère domestique le sont aujourd'hui dans la sphère marchande.





Sources : F. SCHNEIDER (2005) ; EUROSTAT.

L'importance relative du travail indépendant favorise l'économie au noir. Celle-ci abaisse les taux d'emploi (mais le sens de la causalité n'est pas univoque : le travail au noir peut certes rendre compte d'une fraude sociale délibérée, mais aussi résulter de réponses individuelles à une difficulté d'accès au marché officiel du travail).

Fig. 7. Economie au noir, taux d'emploi officiel (en pourcentage de la population d'âge actif) et pourcentage d'indépendants (sans les agriculteurs) dans l'emploi total (1999-2000).

TRAVAIL INFORMEL ET ECONOMIE DOMESTIQUE

L'imperfection de la mesure du niveau réel de la production ou de la consommation par les produits nationaux ou régionaux ne tient pas pour l'essentiel à des difficultés techniques *stricto sensu* : elle est beaucoup plus fondamentalement l'expression des rapports sociaux dominants dans le cadre desquels se sont imposées les catégories retenues par les comptabilités nationales, et du champ très spécifique où elles sont utilisées. Des outils permettant par exemple de mesurer systématiquement l'importance de la production non monétarisée sont évidemment tout à fait imaginables et ne poseraient sans doute pas plus de problèmes techniques que ceux qui décrivent aujourd'hui la seule production monétarisée. C'est l'absence de ces outils (traduisant l'absence de nécessité pour les groupes sociaux dominants de les mettre en place) qui explique les difficultés de telles mesures, et non l'inverse.

Qu'il s'agisse des activités domestiques ou d'autosubsistance, ou de la vaste nébuleuse des activités informelles, légales ou pas, l'ensemble des activités omises par la notion de produit n'est en tout cas pas du tout négligeable.

Le nombre d'heures consacrées en moyenne au cours d'une vie au **travail domestique non rémunéré** est au moins égal au nombre d'heures consacrées au travail rémunéré, même dans les économies industrialisées. Ainsi, la société suédoise dans son ensemble consacre plus d'heures à la cuisine et à la vaisselle dans un cadre domestique qu'à l'ensemble des activités manufacturières et minières, davantage au nettoyage de la maison qu'au secteur des banques et assurances. Ces diverses activités n'ont évidemment pas la même productivité, mais des estimations en valeur de la production domestique dans plusieurs économies industrialisées, en la ramenant à quelque 40 % du produit national, n'en feraient pas moins un secteur plus important que l'ensemble du secteur industriel. Encore convient-il de s'interroger sur le sens de telles estimations, en raison entre autres de la sous-estimation systématique, en valeur, des activités ménagères marchandes (services aux personnes, horeca, ...) utilisées comme référence pour estimer la « valeur » de la production domestique. Les producteurs directs (en fait, surtout des productrices, le plus souvent dans une logique patriarcale de salaire d'appoint par rapport à l'activité principale de l'homme) n'y obtiennent en effet que des salaires faibles dans la mesure même où les compétences nécessaires à ce type de travail continuent d'être développées et mises en œuvre *gratuitement* dans la sphère domestique, où elles ne font l'objet d'aucune reconnaissance monétaire. Car la différence essentielle entre le travail rémunéré et le travail domestique (ou d'autosubsistance) relève de formes radicalement opposées de socialisation du travail. Engagé dans un cadre privé, le travail presté dans la sphère marchande au sens large n'est pas immédiatement social et doit donc être socialement reconnu au travers de la vente. La valeur exprime fondamentalement un mode de résolution (d'ailleurs porteur de nouvelles contradictions) de la contradiction liée à ce caractère privé de la production. C'est donc paradoxalement dans la mesure même où, étant immédiatement validé, il ne doit pas faire la preuve de sa reconnaissance sociale, que le travail domestique n'est porteur d'aucune valeur (monétaire). Quoi qu'il en soit, les estimations en heures restent donc sans doute préférables.

Travail professionnel		*Travail domestique non rémunéré*	
Administration publique et autres services	48,1	Cuisine	23,5
Industries minières et manufacturières	29,5	Soins apportés aux enfants du ménage	18,0
Commerce de détail, restaurants et hôtels	19,9	Entretien, nettoyage de la maison	33,0
Banques, assurances, ...	13,0	Déplacements liés au travail domestique	15,3
Construction	10,5	Courses diverses	14,6
Transport, postes et téléphone	10,3	Vaisselle	9,4
Agriculture, sylviculture, ...	6,2	Lessive, entretien des vêtements	8,7
		Soins aux autres	5,2
		Autres	4,8
Total	137,6	Total	132,5
femmes	*56,6*	*femmes*	*81,6*
hommes	*81,1*	*hommes*	*50,9*

Source : Conseil de l'Europe.

Tableau 5. Nombre d'heures de travail dans les différents secteurs économiques en 1991, et nombre d'heures de travail non rémunéré dans les différentes tâches ménagères, pour les 20-64 ans, en Suède (millions d'heures par semaine).

L'importance quantitative considérable de la production domestique non rémunérée suffirait à elle seule à justifier sa prise en compte dans l'étude géographique de la production. Et ceci d'autant plus que la production domestique par habitant est sans doute susceptible de fortes variations spatiales, aux échelles tant nationales que régionales.

Mais la sphère domestique, sans même parler de son rôle démographique, joue aussi un double rôle essentiel dans son articulation à la sphère marchande en tant que sphère de consommation et en tant que réservoir de main-d'œuvre. Ainsi, à partir surtout des années soixante, les croissances des pays industrialisés seront soutenues (et surestimées) par la dissolution progressive de segments de l'économie domestique dans la production marchande (et secondairement dans les services organisés par l'Etat providence). Libérées d'une partie des tâches ménagères, les femmes vont participer, en s'insérant sur le marché du travail, à l'augmentation des moyens financiers du ménage nécessaires, pour une part, au remplacement d'une partie de leurs anciennes activités domestiques par la production industrielle. On passe alors d'un modèle de revenu unique couplé au travail domestique des femmes à un modèle

de doubles revenus, du moins dans les cellules familiales traditionnelles (avec maintien, il est vrai, d'un travail domestique féminin important). La généralisation de ce modèle, y compris dans ses dimensions idéologiques au travers par exemple des standards de consommation ou de l'image de la femme, et la fragilité croissante – et sans doute interreliée – des couples (laquelle hypothèque l'avenir d'une femme au foyer), expliquent que le mouvement d'insertion des femmes sur le marché du travail, loin de s'atténuer, se soit au contraire souvent accéléré depuis les années soixante-dix, même en période de chômage élevé, alors qu'auparavant ces situations de crise engendraient une exclusion des femmes du marché du travail. L'arrivée sur le marché du travail de nombreuses femmes encore fortement contraintes par les logiques de domination patriarcale et habituées au travail gratuit et souple dans le cadre domestique, va dès lors peser à son tour sur les évolutions en matière de flexibilité du travail. Les interrelations permanentes entre sphère domestique et économie marchande ne sont évidemment propres ni aux seuls pays industrialisés, ni aux années récentes. Les bas salaires dans la Flandre intérieure du XIX[e] siècle qui, en permettant trop longtemps de la postposer, contribueront à limiter de manière décisive la modernisation du textile, et qui limiteront par ailleurs le développement du marché intérieur, n'auront été possibles que dans un contexte d'articulation du textile à l'économie domestique et à l'économie d'autosubsistance. Les salaires dans les pays de la périphérie sont ainsi souvent radicalement insuffisants pour couvrir les besoins du salarié et de sa famille sans une forte intervention de la production dans le cadre de l'économie non rémunérée, exercée par des femmes surtout (cette ponction, parfois systématisée et stratégiquement pensée, a été par exemple un des éléments structurants de la politique des townships en Afrique du sud, mise en place par le régime de l'apartheid).

Des articulations de même type peuvent être mises en évidence avec **l'économie d'autosubsistance**, dont les lignes de démarcation par rapport à l'économie strictement domestique sont d'ailleurs assez floues. Donnant lieu elle aussi à une production immédiatement reconnue, et ne devant pas démontrer sa validité au travers de l'échange marchand, sa frontière avec l'économie domestique dépend de la frontière entre la cellule familiale et la communauté. Quantitativement, son importance varie considérablement, depuis une place désormais marginale dans les pays industrialisés jusqu'à des poids (en heures de travail) dominants dans plusieurs pays, par exemple d'Afrique noire, dans le cadre d'organisations du travail encore fortement communautaires. Réservoir potentiel de main-d'œuvre migrante peu qualifiée, et jouant parfois à ce titre un rôle social anticyclique, régulateur vis-à-vis des mouvements de crise et de reprise du secteur moderne capitaliste, l'économie d'autosubsistance est aussi souvent ponctionnée au travers de la rente foncière, et plus souvent encore au travers d'une articulation par l'impôt. La nécessité de se procurer des ressources monétaires contraint en effet les paysans à se consacrer en partie à des cultures commerciales, mais dont les prix relatifs, maintenus le plus souvent extrêmement bas, ne suffisent que rarement à leur survie, qui reste dès lors pour l'essentiel assurée par les activités d'autosubsistance. La fiscalité apparaît donc comme un véritable appareil de ponction au détriment des activités d'autosubsistance. Ici encore, l'estimation en valeur de la production d'autosubsistance sur la base de prix agricoles systématiquement sous-évalués *du fait même de la ponction exercée sur la sphère d'autosubsistance*, apparaît évidemment peu légitime. Par ailleurs, et comme pour l'économie domestique, une croissance de l'économie monétaire peut traduire au moins en partie un mécanisme de substitution au détriment d'activités d'autosubsistance préalables. La destruction d'un artisanat en autosubsistance sous la concurrence de produits industriels fabriqués à partir d'équipements industriels achetés dans les pays centraux (serait-ce en s'endettant) se traduira ainsi par une surestimation de la croissance réelle de la production.

Mais les activités non monétarisées ne sont pas les seules à être négligées par les produits intérieurs.

L'économie informelle est par définition difficile à cerner. Elle ne correspond pas systématiquement, ni même principalement à l'illégalité, mais plutôt à l'absence plus ou moins volontaire d'enregistrement, de contrôle et de régulation par l'Etat. Une activité monétarisée peut être informelle aussi bien du point de vue du marché du travail (absence de régulation des salaires, des conditions de travail, de la protection sociale, des conditions de licenciement, etc.) que du point de vue de la commercialisation des biens et produits (ventes non déclarées échappant à l'enregistrement et au contrôle, à la fiscalité, etc.). Une même activité peut donc relever à la fois du formel et de l'informel. Ainsi d'ailleurs qu'un même travail, qui peut n'être que déclaré en partie. Les activités informelles, définies par défaut par rapport aux activités formelles, sont en réalité tout à fait hétérogènes. Elles comprennent ainsi les petits commerces ou services ambulants non déclarés, les activités industrielles utilisant une main-d'œuvre au noir, le travail domestique non rémunéré dans le cadre d'activités monétarisées, les femmes d'ouvrage non déclarées, la production et la vente de drogues illicites, etc.

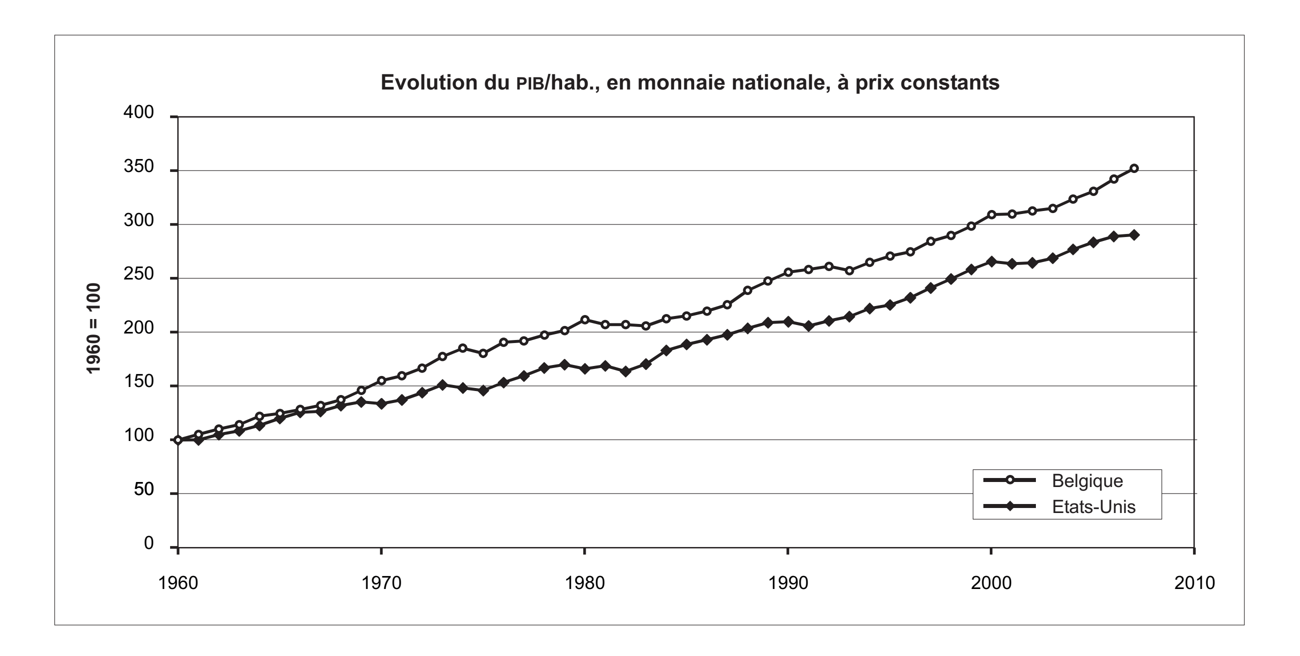
Si les activités informelles restent assez limitées dans la plupart des économies industrielles avancées, elles y représentent tout de même souvent, selon diverses estimations, plus de 10 % du produit intérieur. Leur importance n'y est pas, de plus, en régression continue. Elle semble au contraire augmenter avec la crise et la remise en cause des régulations fordistes depuis les années quatre-vingt. Dans les pays de la périphérie, l'économie informelle peut être largement majoritaire : de 40 à 60 % de la population active occupée pour l'ensemble de l'Amérique latine, selon les estimations et les définitions de l'informel ; davantage sans doute pour l'Afrique subsaharienne. Les activités véritablement illicites, si elles restent le plus souvent minoritaires au sein de l'informel, peuvent y atteindre néanmoins des poids ponctuellement considérables. Au milieu des années quatre-vingt, le produit de la coca et de la cocaïne aurait représenté à lui seul quelque 80 % de l'ensemble des activités formelles en Bolivie. L'Afghanistan survit largement grâce à la culture du pavot.

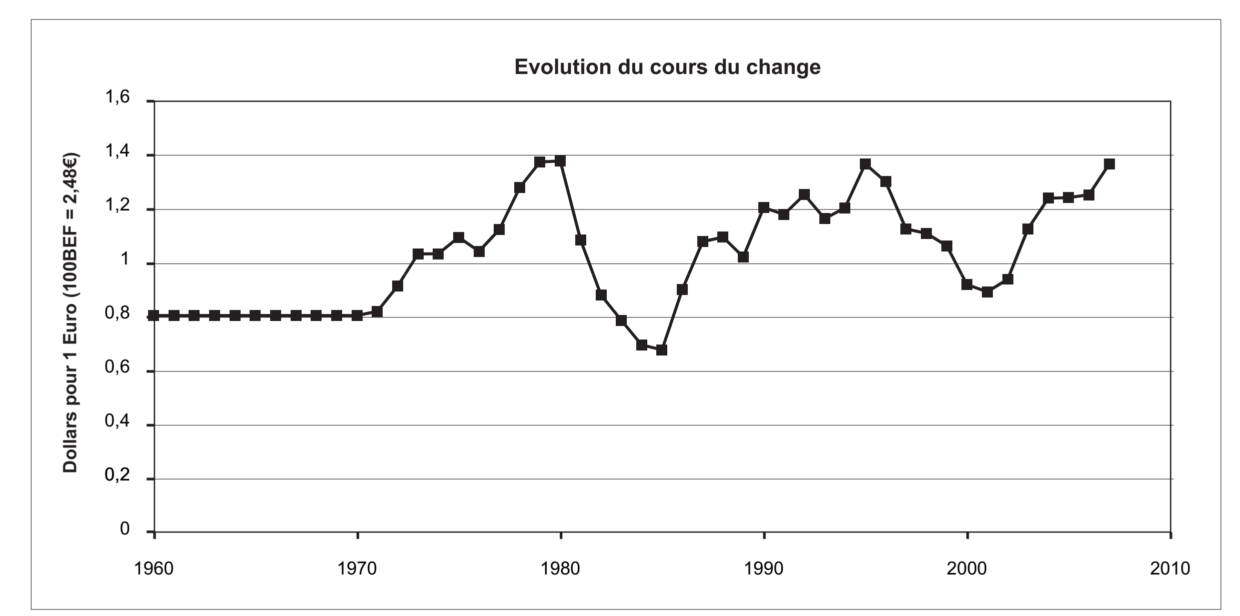
Mais comme pour les économies domestiques et d'autosubsistance, l'économie informelle n'est pas importante seulement quantitativement. De manière générale, elle contribue, à travers son articulation, à un transfert massif de valeur vers le secteur capitaliste, que ce dernier soit orienté vers l'exportation ou vers le marché intérieur. Soit directement, par l'utilisation d'une main-d'œuvre sous-payée et très malléable (le plus souvent au travers de chaînes souples de sous-traitance, allant souvent jusqu'au travail à domicile). Soit indirectement au travers le cas échéant du bas coût des fournitures industrielles mais, surtout, en permettant le maintien de très bas salaires. Ce maintien est rendu possible en effet à la fois par la production, dans un cadre informel, de biens de première nécessité à très bas prix, et par les possibilités de revenus additionnels (en fait, très souvent principaux) que les ménages trouvent dans l'exercice des activités informelles elles-mêmes. L'informel apparaît aussi comme le creuset de formation à bas coût d'une partie de la main-d'œuvre qualifiée utilisée ultérieurement dans le secteur capitaliste moderne. L'articulation de l'informel à l'économie dominante peut du reste se faire selon des modalités très diverses. De manière générale, le type et l'ampleur des secteurs d'activités informelles jouent un rôle considérable dans les orientations des secteurs formels, sur le long terme aussi bien qu'à une échelle de temps conjoncturelle. En cas de baisse de l'activité de l'économie formelle, l'informel joue en effet plusieurs rôles d'adaptation. D'une part, l'informel lié par des relations de sous-traitance aux secteurs en crise supporte la plus grande partie des pertes d'emplois, dans la mesure où l'absence ou la fragilité des contrats de sous-traitance et d'embauche permettent des licenciements presque instantanés. D'autre part, la croissance des activités informelles personnelles, comme le petit commerce ou les services ambulants, voire les activités illicites, permettent des stratégies familiales de survie compensant en partie les pertes de revenus liées aux licenciements ou aux pressions salariales à la baisse dans le secteur formel, dans les secteurs informels en sous-traitance ainsi que dans le secteur des employés de maison. Par ailleurs, les crises conjoncturelles apparaissent souvent comme l'occasion de réorientations profondes de l'ensemble de l'économie, reposant en partie sur une modification structurelle des relations entre secteurs formels et informels. De telles adaptations ne sont pas le fait des seuls pays en voie de développement. En Espagne par exemple, où un emploi sur cinq relève de l'informel, on observe, dans un contexte de concurrence des pays à bas salaires et de recherche de flexibilité maximale, une tendance à l'éclatement des entreprises et un glissement d'une partie de leurs activités vers la sous-traitance informelle, alors que l'informel était encore marginal dans ce pays au début des années soixante-dix, héritage du contrôle rigoureux du franquisme. C'est le cas en particulier, dans l'industrie, des secteurs d'industries légères et labour-intensive, comme la confection, la chaussure, le jouet mais aussi l'électronique, sans parler des ouvriers agricoles. L'informalisation de l'économie, dans une optique de flexibilisation maximale et de compression des salaires, peut du reste se faire en grande partie du fait d'une dérégulation *légale* du marché du travail, organisée par l'Etat lui-même au travers d'une remise en cause radicale des lois de protection du travail et de l'Etat providence. C'est le cas par exemple en Grande-Bretagne depuis la fin des années soixante-dix.

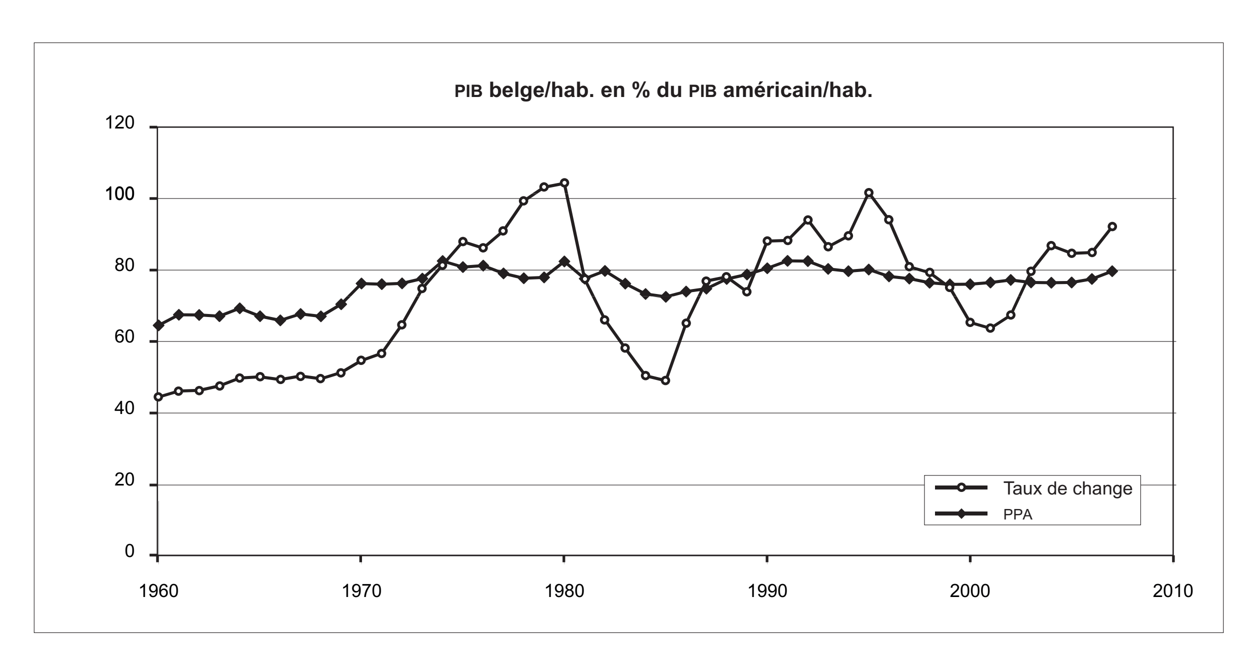
L'émergence depuis les années cinquante, entre Rome et la Lombardie, en Emilie-Romagne et en Toscane par exemple, d'une économie hautement flexible fondée sur des tissus fortement intégrés de petites entreprises illustre elle aussi l'importance décisive et la complexité des interactions entre l'économie formelle et les activités informelles (et domestiques). Héritées de structures agraires dominées par la petite exploitation d'autosubsistance, de pratiques « frauduleuses » liées à la volonté des métayers de soustraire une partie des récoltes à la rente due au propriétaire foncier ainsi que de l'organisation, sous l'autorité de la mère, d'une production domestique féminine, souvent textile, complémentaire au travail agricole et parfois commercialisée dans les petites villes régionales, les activités informelles vont prendre un essor rapide dans l'après-guerre *parallèlement* à la croissance de l'économie formelle. Dans le cadre d'un bloc politique hégémonique très soudé issu de la lutte antifasciste et dominé par le parti communiste, cette partie de l'Italie, en butte à l'hostilité d'un pouvoir central démocrate chrétien, échappa ainsi à la fiscalité centrale tout en gardant accès aux marchés nationaux et internationaux en forte croissance. En même temps, le glissement rapide de la production domestique féminine d'autosubsistance vers une économie informelle (souvent de sous-traitance) va, tout en contribuant à maintenir des coûts de production régionaux très bas sur la base du surtravail féminin, jouer le rôle d'accumulateur de capital au profit de petites entreprises familiales, souvent dirigées par des chefs de familles ayant au préalable acquis une formation comme salarié du secteur formel. Les rapports d'exploitation au sein de la sphère marchande sont dès lors médiatisés par la conception d'une promotion sociale de l'individu progressive, inextricablement liée à la double réussite familiale et régionale. Encore ces effets d'entraînement entre les économies domestiques, formelles et informelles, n'auraient-ils pas pu voir le jour sans une politique régionale volontariste de création d'infrastructures, ainsi que d'incitation, dans un contexte politique interclassiste très spécifique, à des rapports de coopération horizontaux et verticaux autant que de rivalité entre les entreprises et au sein du marché du travail.

Il convient de souligner enfin que l'économie informelle a joué un rôle fondamental aussi dans l'évolution des économies dites socialistes. Se développant dans les interstices d'une planification centrale de plus en plus impuissante à maîtriser les évolutions d'une économie à la complexité croissante, l'économie souterraine, fondée autant sur la mise en place de puissants réseaux d'influences parallèles que sur l'échange marchand ou la prévarication, aura constitué le socle d'émergence d'une classe sociale par nature peu favorable aux régulations étatiques. Une fois sa puissance suffisamment consolidée, celle-ci a su se débarrasser de la tutelle désormais encombrante de l'Etat central, et imposer ses réseaux de pouvoir, ses intérêts acquis et ses positions rentières dans le cadre d'un capitalisme totalement dérégulé, voire mafieux. On ne s'étonnera donc pas de la large continuité entre les élites technocratiques, voire politiques, des systèmes soviétiques sur le déclin et les nouvelles élites postsoviétiques, ni des attitudes très néolibérales de la plupart des partis au pouvoir dans ces pays, même quand ils relèvent d'une certaine filiation par rapport aux anciens partis communistes.


LA PRODUCTION DES ESPACES ECONOMIQUES


Evolution du PIB/hab., en monnaie nationale, à prix constants
1960 = 100
400
350
300
250
200
150
100
50
0
1960
1970
1980
1990
2000
2010
Belgique
Etats-Unis


Evolution du cours du change
Dollars pour 1 Euro (100BEF = 2,48€)
1,6
1,4
1,2
1
0,8
0,6
0,4
0,2
0
1960
1970
1980
1990
2000
2010


PIB belge/hab. en % du PIB américain/hab.
120
100
80
60
40
20
0
1960
1970
1980
1990
2000
2010
Taux de change
PPA

Source : *Penn World Table* (Center for International Comparisons of Production, Income and Prices, University of Pennsylvania) (pwt.econ.upenn.edu) ; Banque mondiale (www.worldbank.org).

Sur l'ensemble de la période, la croissance réelle de l'économie belge est peu différente et même supérieure à celle des Etats-Unis, si on les exprime chacune en monnaie nationale, à prix constants (graphique du haut). Cela se traduit par une faible variation du produit belge, exprimé en PPA, par rapport au produit américain (graphique du bas). A l'inverse, les fluctuations apparaissent considérables exprimées au taux de change.

De la fin de la Seconde Guerre mondiale à 1970, le cours du franc belge par rapport au dollar répondait à la parité fixe de 50 BEF pour 1 $. Avec l'abandon de la libre convertibilité du dollar en or en 1971, la monnaie américaine va s'affaiblir jusqu'en 1980. Cet affaiblissement (graphique du milieu) traduit, avec retard, la croissance relative plus faible de la productivité américaine depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale par rapport à l'Europe et au Japon. Ce recul relatif, joint à l'augmentation des importations pétrolières, a entraîné un déficit commercial américain croissant.

A partir de 1980, les Etats-Unis, usant de leur position dominante dans le système politique et financier international, imposent un monétarisme rigoureux qui renchérit le dollar, en rupture par rapport aux politiques keynésiennes nationales antérieures de crédit facile. Cette rigueur monétariste est relayée par les organismes du système financier international, inquiets des conséquences de leur propre politique antérieure d'encouragement de prêts excessifs aux pays de la périphérie.

Une telle politique a toutefois eu pour résultat de ralentir plus encore la croissance économique et a accru le volume de la dette et du déficit américains. Dès lors, à partir de 1985, les Etats-Unis ont laissé à nouveau le dollar se déprécier, dans le contexte nouveau d'un système productif plus flexible et plus dérégulé. La reprise économique plus vigoureuse aux Etats-Unis qu'en Europe durant la décennie quatre-vingt-dix a à nouveau augmenté l'intérêt pour le dollar. Depuis 2001, l'€, ainsi que le yen se renforcent par rapport au dollar. Les taux d'intérêt américains très bas, qui visent à soutenir la croissance économique, rendent le $ peu attractif. Les autorités américaines laissent filer le $, même si elles proclament le contraire, pour alléger l'énorme volume de l'endettement, gonflé entre autres par le poids des dépenses militaires, favoriser les exportations, tentant ainsi de contrer le gigantesque déficit de la balance courante états-unienne, et encourager l'apport d'investissements étrangers. Mais la forte demande intérieure aux Etats-Unis, du fait même des taux d'intérêt faibles et de la faiblesse de l'épargne, alimentent une soif d'importations, de sorte que le déficit commercial ne s'améliore pas. A court terme, cette baisse du $ peut handicaper les exportations européennes (qui bénéficient néanmoins pour leur part d'une réduction de leur facture pétrolière, rédigée en $). Il est donc difficile de se prononcer quant à savoir si la chute récente du dollar est un signe de faiblesse intrinsèque ou au contraire de force des Etats-Unis. Certes, le renforcement de l'€ traduit la faible marge de manœuvre de la Banque centrale européenne en matière de manipulation des taux de change. On peut toutefois s'interroger sur les conséquences à long terme qu'auraient pour l'économie américaine une croissance sensible de la part des transactions internationales libellées en €, qui pourrait être la conséquence d'une perte de confiance en une monnaie internationale de référence trop fluctuante au gré des seuls intérêts américains et priver progressivement le $ de son statut de monnaie-refuge, alors que c'est l'intérêt porté au $ en fonction de ce statut qui permet aux Etats-Unis de financer leur énorme endettement.

Fig. 8. Evolution comparée des revenus intérieurs belge et américain par habitant.

	Aux taux de change en dollars (a)					*En parité de pouvoir d'achat (b)*					*Rapport entre (b) et (a)*	*Consom-mation finale privée en % du PIB*	*Indice de Gini*	***Indice de dévelop-pement humain***
	1975	1985	1995	2002	**2007 (e)**	1975	1985	1995	2002	**2007 (e, g)**	2007 (e, g)	2007 (e)	2007 (e)	**2006**
Etats-Unis	100	100	100	100	**100**	100	100	100	100	**100**	1,00	71	41	**0,950**
Japon	61	69	147	87	**82**	68	81	82	73	**72**	0.88	57	..	**0,956**
Pays de l'Union européenne														
Danemark	93	69	111	90	**119**	82	88	79	85	**80**	0,67	49	..	**0,952**
Royaume-Uni	53	51	69	73	**93**	64	72	71	73	**77**	0,82	64	..	**0,944**
Belgique	80	52	92	66	**88**	78	78	80	76	**80**	0,90	53	33	**0,948**
RFA (c)	95	67	102	66	**84**	83	87	74	75	**74**	0,87	58	28	**0,942**
France	81	58	93	66	**84**	82	81	78	74	**71**	0,84	57	..	**0,955**
Italie	50	40	70	56	**73**	54	65	74	73	**67**	0,92	59	36	**0,946**
Espagne	7	27	50	44	**64**	56	52	54	59	**76**	1,18	58	35	**0,949**
Grèce	32	22	30	35	**64**	43	42	43	52	**66**	1,02	68	34	**0,947**
Portugal	24	12	36	34	**41**	36	32	47	51	**48**	1,16	65	..	**0,909**
République tchèque (d)	..	14	14	19	**31**	..	38	36	43	**53**	1,67	49	..	**0,903**
Hongrie	30	13	15	18	**25**	..	42	24	37	**41**	1,62	66	30	**0,895**
Pologne	36	9	10	14	**21**	..	33	20	29	**35**	1,63	63	35	**0,889**
Bulgarie	..	10	5	5	**10**	..	37	17	20	**24**	2,40	75	29	**0,837**
Corée du sud	8	13	36	28	**43**	21	28	42	47	**55**	1,28	55	..	**0,935**
Russie	..	10	8	7	**16**	..	38(f)	17	23	**33**	2,02	50	40	**0,806**
Brésil	14	10	13	7	**13**	25	26	20	21	**23**	1,75	48	57	**0,811**
Iran	22	6	9	5	**8**	38	20	20	18	**24**	3,22	47	38	**0,777**
Colombie	7	8	7	5	**7**	22	23	23	17	**19**	2,68	63	56	**0,787**
Thaïlande	5	5	10	6	**7**	13	22	28	19	**23**	3,16	57	42	**0,786**
Chine	..	2	2	3	**5**	..	7	11	13	**19**	3,67	45	47	**0,762**
Philippines	5	4	4	3	**4**	13	12	11	11	**11**	3,06	80	45	**0,745**
Inde	2	2	1	1	**2**	6	5	5	7	**9**	4,36	55	37	**0,609**
Kenya	3	2	1	1	**1**	7	5	5	3	**5**	3,28	75	..	**0,532**
R.D. Congo	6	1	0	0	**0**	..	5	2	2	**1**	2,79	82	..	**0,361**

(c) Ouest en 1975 et 1985 (d) Tchécoslovaquie en 1985 (e) ou à défaut année la plus proche (f) 1989 (g) Données des *Penn World Tables*, les corrections de parité de pouvoir d'achat utilisées par la Banque mondiale semblant sous-estimer certains PIB, en particulier le chinois et l'indien, du fait d'une surestimation des prix intérieurs, les prix urbains ayant été appliqués au monde rural.

Sources : *Annuaires statistiques des Nations unies* ; BANQUE MONDIALE, *Rapport mondial sur le développement humain 2008* ; A. HESTON, R. SUMMERS & B. ATEN (2009), *Penn World Table Version 6.3*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania.

Les comparaisons en parité de pouvoir d'achat renforcent la position des Etats-Unis par rapport au Japon, où les prix intérieurs sont très élevés. Par rapport aux comparaisons aux taux de change, celles en parité de pouvoir d'achat affaiblissent quelque peu la position relative des pays européens les plus développés par rapport aux Etats-Unis en 2007, du fait du renforcement de l'€ par rapport au $ (l'inverse prévalait en 2002). En revanche, pour ce qui concerne les nouveaux membres de l'Union européenne et surtout dans les pays périphériques à faible PIB par habitant, l'utilisation de la parité de pouvoir d'achat réduit fortement, jusqu'à plus de trois, voire de quatre fois, les écarts par rapport aux pays les plus riches, qui n'en restent pas moins considérables.

Tableau 6. Produit national (intérieur en 2007) brut par habitant de quelques pays caractéristiques, aux taux de change et en parité de pouvoir d'achat, en dollars internationaux (Etats-Unis = 100). Comparaison avec l'indice de développement humain calculé dans le cadre du Programme des Nations unies pour le Développement. Indice de dispersion des revenus (indice de Gini).

2. LA DIFFICULTE DES COMPARAISONS INTERNATIONALES

Les comparaisons internationales des produits par habitant traduisent certes les différences de développement économique, mais rendent tout autant compte des logiques de l'économie dominante.

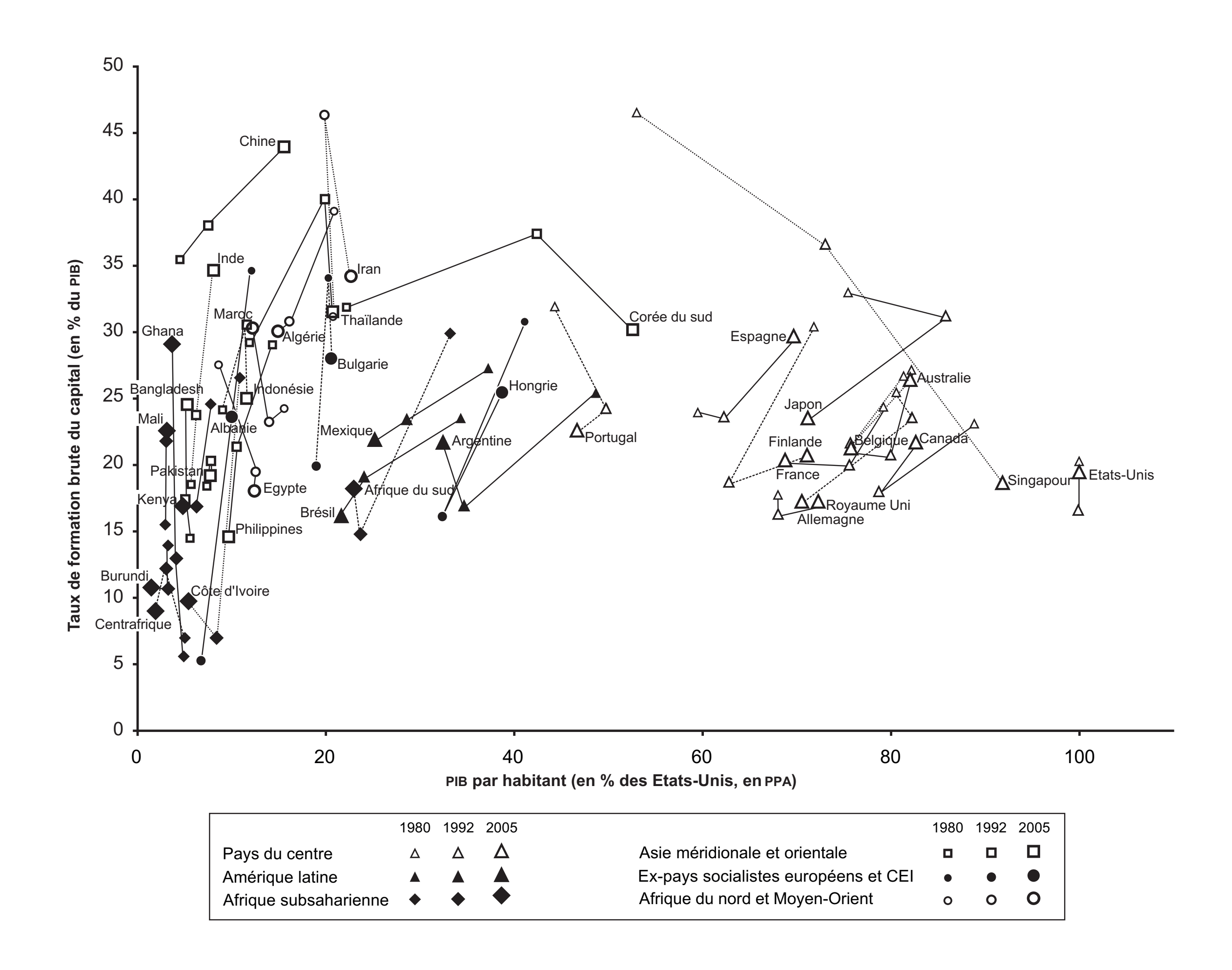
Les institutions internationales et la littérature scientifique utilisent le plus généralement les niveaux respectifs des produits ou revenus intérieurs bruts par habitant comme indicateurs synthétiques du niveau de développement économique des différents pays du monde.

Cet indicateur pose cependant, on l'a vu, bien des problèmes, sans même parler des interrogations quant à ses rapports avec la satisfaction de la population et son bien-être. Il faut donc garder à l'esprit qu'il s'agit d'un outil de mesure conçu dans la logique de l'économie mondiale dominante et de son système de valeurs. Mais même dans ce cadre se pose le problème des comparaisons internationales, pour lesquelles le PIB est souvent exprimé en dollars, aux taux de change courants.

La conversion en dollars est particulièrement délicate pour les pays à taux de change fixe, unique ou multiples (auxquels s'ajoute parfois un taux au marché noir). Des estimations de taux de conversion implicites peuvent être réalisées branche par branche, sur la base d'une comparaison des statistiques de commerce extérieur exprimées en monnaie nationale et en dollars. Mais même les pays où le cours du change s'établit librement sur le marché posent problème : les fluctuations des différentes monnaies par rapport au dollar sont loin de s'expliquer par les seules variations de la qualité intrinsèque de l'appareil productif des pays considérés par comparaison à celui des Etats-Unis. Pour s'en convaincre, il suffit d'observer les fluctuations du PIB belge par habitant, exprimé en dollars, par rapport à l'américain et de mettre cette série en parallèle avec les indices de croissance du produit par habitant exprimés aux prix constants en monnaie nationale (fig. 8). Les variations du cours du dollar par rapport aux autres monnaies, amplifiées depuis la décision unilatérale prise par les Etats-Unis en 1971 de suspendre la libre convertibilité du dollar en or, sont avant tout commandées par le souci des Etats-Unis de réduire le déficit chronique de leur balance commerciale ou d'agir sur leur balance en capital avec l'étranger. Le libellé en dollars de la plupart des transactions internationales, le statut de monnaie internationale et de réserve de la monnaie américaine leur donnent la capacité de mener de telles politiques de fluctuation. A l'inverse, les politiques rigoureuses de la Banque centrale européenne tendent à revaloriser l'euro, quitte à freiner la croissance économique sur le continent européen.

Les comparaisons en parité de pouvoir d'achat traduisent mieux, encore que très imparfaitement, les différences de niveau de vie entre les pays que les comparaisons aux taux de change, qui sont liées aux rapports de force entre les monnaies et sur les marchés mondiaux.

Si les comparaisons aux taux de change peuvent toutefois avoir un certain sens lorsqu'il s'agit de la part du produit qui donne lieu à des transactions internationales, elles n'en ont évidemment plus aucun lorsqu'il s'agit des produits et des services destinés plus ou moins exclusivement au marché intérieur. Le pouvoir d'achat réel des monnaies nationales à l'intérieur de leur propre marché n'est évidemment pas proportionnel à leur appréciation sur le marché des changes. Pour mener les comparaisons internationales, on utilise dès lors, de plus en plus souvent, les parités de pouvoir d'achat. L'idée de base est d'établir un taux de change corrigé, fondé sur les quantités de monnaie nationale nécessaires dans deux pays différents pour se procurer une quantité identique de produits, de biens et de services. Supposons qu'un kilo de viande de bœuf d'une certaine qualité coûte 7,80 $ aux Etats-Unis et 12 € en Belgique. Le taux de change corrigé en « pouvoir d'achat de bœuf » entre le $ et l'€ (en Belgique) s'établirait donc à 7,80/12, soit 1 $ « PPA bœuf » pour 1,54 € « PPA bœuf », alors que le cours du change sur les marché serait par exemple de 1 $ pour 0,77 €. Dans un tel cas, le calcul en « $ PPA bœuf » réduirait le PIB par habitant belge comparé à celui de l'américain de moitié par rapport à un calcul au taux de change courant. Une telle comparaison ne peut



Sources : Banque mondiale (www.worldbank.org) et *Penn World Table* (pwt.econ.upenn.edu).

Les divers pays sont positionnés sur l'axe des abscisses en fonction de leur produit par tête en 1980, 1992 et 2005, par comparaison avec le produit américain dont le niveau est fixé égal à 100 pour chacune de ces trois années. Le taux de formation brut du capital est lu en ordonnée.

Globalement, la tendance est à l'affaiblissement des taux de formation brute du capital dans les pays centraux, ce qui rend compte à la fois d'une croissance économique relativement faible, de capacités de production excédentaires, de délocalisations industrielles vers les pays de la périphérie et du dépassement de la phase des investissements lourds dans l'industrie et dans les infrastructures : l'économie tertiaire est moins coûteuse en investissements que la manufacturière. Parmi les pays de la Triade, le Japon investit proportionnellement plus – mais la tendance y est à une nette baisse, à mettre en relation avec la forte dégradation de la croissance dans ce pays depuis près de deux décennies –, les Etats-Unis moins. Mais la chute de l'investissement en Europe occidentale a très nettement réduit l'écart avec les Etats-Unis : l'Allemagne n'investit plus davantage que le Royaume-Uni, où le désengagement industriel a été précoce, et la France fait à peine mieux.

On remarquera le niveau relatif très élevé et croissant de l'investissement en Chine, suivie maintenant sur cette voie par l'Inde. Le niveau soutenu des investissements en Corée du sud a accompagné le glissement rapide de ce pays vers la catégorie des pays du centre. Les évolutions sont plus erratiques en Asie sud-orientale, se maintenant à des niveaux élevés en Thaïlande, après la crise de la fin des années quatre-vingt-dix, fléchissant fortement aux Philippines. L'affaiblissement remarquable des taux de formation du capital à Singapour (et à Hongkong) traduit l'entrée de plain-pied de ces cités dans une phase « postindustrielle ».

Les taux d'investissement ont baissé, parfois dramatiquement, dans les économies en transition, après la chute du système soviétique. Il est vrai qu'ils y étaient à l'origine exagérément élevés et insuffisamment efficaces en termes de rapport entre l'investissement et la croissance. Les investissements reprennent aujourd'hui dans certains de ces pays, comme en Hongrie, mais dans un contexte d'extraversion aux capitaux étrangers. Les taux d'investissement ont aussi baissé dans la plupart des économies latino-américaines (qui ont aussi fortement régressé en termes de PIB relatif) : elles ont dû digérer les conséquences de leur surendettement et ont été soumises à des politiques d'austérité. Dans les pays africains et pétroliers, les tendances sont erratiques, dans la mesure où le niveau de l'investissement est très lié à l'engagement de projets dans le domaine extractif, très déconnectés du reste de l'économie. Des augmentations ponctuelles des taux d'investissement n'y garantissent en rien une amélioration du positionnement économique, et encore moins du niveau de vie.

Fig. 9. Niveau relatif du produit et taux d'investissement de 1980 à 2005.

évidemment se faire sur un seul produit, mais doit concerner le panier le plus vaste possible de biens et de services. Avec cette difficulté que l'intérêt relatif pour un même bien ou un même service varie très fort de pays à pays. Quel serait l'intérêt de calculer le taux de change en parité de pouvoir d'achat sur la base du prix du manteau de fourrure et du prix du manioc entre le Canada et le Congo ?

Les Nations unies, la Banque mondiale, l'OCDE fournissent des statistiques en « dollars internationaux », dont le pouvoir d'achat est en principe comparable ; EUROSTAT, l'Office statistique de l'Union européenne, travaille aussi en parités ou standards de pouvoir d'achat. Les écarts entre une comparaison aux taux de change et en équivalents de pouvoir d'achat sont considérables lorsqu'il s'agit de pays situés à des niveaux très différents de développement (tableau 6). En effet, si l'on accepte l'idée que les fluctuations des taux de change sont liées aux variations relatives de productivité pour les seuls biens et services donnant lieu à échange international (mais il faudrait y ajouter l'impact considérable des rapports de force politico-économiques et des sur- et sous-évaluations de monnaies utilisées par certains gouvernements pour agir sur l'inflation ou favoriser leurs exportations), il reste que la plus grande partie des biens et plus encore des services constitutifs du revenu des pays pauvres sont fournis pour leurs marchés nationaux, où les salaires (et les pouvoirs d'achat) sont bas. Les prix n'y ont donc guère de rapports avec ceux des biens et services qui donnent lieu à commerce international.

Les corrections en parité de pouvoir d'achat ne prennent le plus souvent pas en considération les différences de prix entre les régions d'un même pays.

Mais même entre des pays aux structures économiques assez voisines, des différences sensibles existent selon que l'on exprime les niveaux de produit intérieur par habitant aux taux de change courants ou en parités de pouvoir d'achat. A l'intérieur de la zone euro elle-même, il est bien évident que les prix ne sont pas les mêmes en Finlande ou au Portugal (sans parler du Monténégro ou de la Bosnie-Herzégovine, qui utilisent aussi l'euro !). Il convient donc de faire aussi une correction en termes de pouvoir d'achat entre les PIB de ces pays, même s'ils usent de la même devise. Ajoutons que ces corrections sont calculées sur des bases nationales, qui ne sont pas toujours satisfaisantes pour le géographe ou l'économiste régional : on sait bien par exemple que les prix sont fort différents à Paris et en province française, ou, en Italie, à Milan et dans le sud rural. Des corrections entre régions d'un même pays devraient aussi s'imposer, mais elles sont très rarement faites.

Même les statistiques en parité de pouvoir d'achat doivent être maniées avec prudence. Les chiffres sont parfois douteux : la Banque mondiale plaçait en 1990 le revenu polonais par habitant à un niveau égal à 67 % seulement du roumain, mais à 177 % de celui-ci en 1992 !

		Taux de formation brute du capital, en pourcentage du PIB			
		moins de 15 %	*15 %-20 %*	*20 %-30 %*	*plus de 30 %*
Part de la R-D dans le PIB	2,5 % et plus		**Etats-Unis**	ALLEMAGNE Japon	**COREE DU SUD**
	1,5 à 2,5 %		**Royaume-Uni**	**Canada** FRANCE BELGIQUE	**SINGAPOUR**
	0,5 à 1,5 %			**HONGKONG** **Espagne** **Brésil** PORTUGAL HONGRIE Russie	**CHINE** **INDE**
	Moins de 0,5 %	Centrafrique Côte d'Ivoire R.D. Congo	**BANGLADESH** **BURKINA FASO** **Niger**	**INDONESIE** **EGYPTE** **PAKISTAN** **MALI** **GHANA** **ARGENTINE** **Maroc** **Philippines**	**THAILANDE** **Algérie**

Source : Banque mondiale et Programme des Nations unies pour le Développement (pnud).

Les pays notés en capitales grasses ont connu sur la période un taux de croissance annuelle moyen de leur PIB supérieur à 4 %, en minuscules grasses compris entre 2,5 % et 4 %, en capitales maigres compris entre 1,5 % et 2,5 % et en minuscules maigres inférieur à 1,5 %.

Le tableau illustre la complexité des relations entre investissement, recherche-développement et croissance économique, en fonction du caractère plus ou moins tertiaire des économies, de la nature de leur appareil industriel, de leur type d'insertion dans l'économie mondiale et de leurs structures socio-économiques internes.

Tableau 7. Taux d'investissement, investissement en recherche-développement et croissance sur le moyen terme dans quelques pays caractéristiques (1990-2007).

3. REVENU, CONSOMMATION, INVESTISSEMENT

Même en les estimant aux parités de pouvoir d'achat, les niveaux relatifs des revenus individuels ne sont pas des indicateurs des possibilités de consommation (ceci dit sans même s'interroger sur la nature ou les destinataires de cette consommation). Le tableau 6 montre que la part du revenu affectée à la consommation privée varie de pays à pays : la part de la consommation dans l'usage du revenu est plus importante aux Etats-Unis qu'au Japon et que dans les pays ouest-européens ; inversement, les Etats-Unis sous-investissent, ce qu'ils ont pu compenser, du moins à moyen terme, par des stratégies de délocalisation industrielle, vers le sud de leur propre territoire, aux taux de syndicalisation et salaires moindres, puis de délocalisations ou d'importations à bas prix depuis le Mexique, les pays d'Asie du sud-est, la Chine ou le reste du monde (stratégies qui alimentent le déficit de leur balance commerciale), ou encore en jouant de dévaluations compétitives du dollar, voire en attirant des chercheurs et techniciens déjà formés dans d'autres pays. Mais il faut aussi considérer la part plus élevée de leur revenu consacrée par les Etats-Unis à la recherche-développement qu'en Europe, ce qui peut y augmenter l'efficacité de l'investissement, encore qu'une part plus importante de cette recherche-développement y aille au secteur militaire, qui génère des effets d'entraînement moindres. Néanmoins, sur le long terme, le sous-investissement finit par entraîner des écarts qualitatifs de niveau technologique. Notons qu'à l'inverse, le sur-investissement ne garantit pas les gains technologiques et la progression économique : l'ancien bloc soviétique en a fait la preuve, qui investissait beaucoup, mais de manière peu efficace, exagérément dans des secteurs lourds traditionnels ou dans le complexe militaro-industriel et avec une gestion trop rigide de l'appareil productif. Dans les pays de la périphérie, un large éventail de situations existe en matière de rapports relatifs entre consommation et investissement. Ainsi par exemple, en Chine, des taux de consommation très faibles et des taux d'investissement très élevés, plus encore que jadis dans les pays socialistes européens, accompagnent des taux de croissance très vigoureux, mais s'inscrivent encore dans le cadre d'une croissance extensive, comme le fut celle des pays socialistes européens et de l'URSS. Mais la Chine dispose de vastes réserves de main-d'œuvre bon marché dans son espace rural. L'Inde suit maintenant aussi la voie de taux d'investissement élevés. A l'inverse, les taux d'investissement sont en général assez bas dans les pays africains les plus pauvres, même s'ils peuvent s'élever occasionnellement en rapport avec l'édification de telle infrastructure ou équipement minier ou pétrolier ponctuel, sans que la mise en œuvre de ceux-ci se traduise par une amélioration effective de la qualité de vie des populations. L'investissement est plus limité en Amérique latine qu'il ne l'est en Chine et en Inde, du fait des comportements d'une partie des groupes sociaux dominants, dans une structure de répartition des revenus extrêmement inégalitaire.

A un même niveau de PIB/habitant peuvent correspondre, selon les pays, des situations très différentes en matière de consommation et d'investissement. Les rapports de force socio-politiques, internes et externes, déterminent la répartition et la nature de la consommation, ainsi que le niveau, les finalités et l'efficacité de l'investissement.

Encore faut-il considérer la nature de l'investissement. L'investissement peut aller au développement d'un secteur militaire, parfois dans un objectif de coercition sociale. Il peut contribuer au développement d'activités essentiellement extraverties, par exemple dans le secteur minier en Afrique, renforçant à terme la dépendance vis-à-vis du marché mondial. Il peut encore contribuer à la déstructuration ou à la disparition de la petite production artisanale et marchande, générant un sous-emploi considérable. Des investissements lourds et coûteux peuvent se révéler moins efficaces que des investissements plus légers mais plus intensifs en travail ou incorporant une grande quantité de R-D.

	1953	1960	1970	1974	1980	1985	1990	1996	2002	2007
Rémunérations des salariés et charges sociales des employeurs	**41**	**43**	**47**	**53**	**57**	**54**	**52**	**52**	**54**	**50**
Excédents bruts d'exploitation	**50**	**47**	**42**	**37**	**34**	**37**	**38**	**37**	**34**	**39**
Consommation de capital fixe	*12*	*13*	*13*	*13*	*14*	*14*	*13*	*15*	*16*	*15*
Revenus du travail et du capital des indépendants	*28*	*24*	*19*	*15*	*13*	*13*	*11*	*10*	*9*	*7*
Excédent net d'exploitation des entreprises et administrations	*10*	*10*	*10*	*9*	*7*	*10*	*13*	*12*	*10*	*16*
Impôts à la production et à l'importation, moins subventions	**9**	**10**	**11**	**10**	**9**	**10**	**11**	**12**	**12**	**11**
PIB aux prix du marché (en milliards € courants) (a)	**10**	**14**	**32**	**52**	**88**	**122**	**163**	**207**	**261**	**335**
PIB en indice, à prix constants (2002 = 100) (b)	23,1	28,6	46,2	55,8	65,2	68,3	79,6	87,1	100,0	112,1

Sources : *Annuaire statistique de la Belgique,* Banque nationale de Belgique et Institut des comptes nationaux.

(a) Le calcul à prix constants s'obtient par comparaison entre la croissance nominale du revenu et sa croissance en volume. Cette comparaison permet de calculer le déflateur implicite du revenu. Il convient de changer, à intervalles réguliers, l'année de référence des prix constants, dans la mesure où la structure du produit et les prix relatifs des biens et des services se modifient avec le temps. Les ajustements au système actuel de comptabilité SEC 95 ne sont pas disponibles pour 1953 et 1960 et pour les autres valeurs antérieures à 1996 il s'agit de rétropolations. Les chiffres fournis ici pour 1953 et 1960 ne sont donc que des ordres de grandeur, destinés à dégager les tendances générales, obtenus par extrapolation entre l'ancien et le nouveau système de comptabilité, et l'ensemble des données sont fournies sans décimales.

(b) 1 € = 40,3399 BEF.

Tableau 8. Evolution de la structure des emplois du produit intérieur brut de la Belgique, en %.

	1953	1960	1970	1974	1980	1985	1990	1996	2002	2007
Consommation finale	**81**	**79**	**70**	**72**	**79**	**82**	**76**	**76**	**77**	**75**
Consommation privée (ménages et institutions sans but lucratif)	*69*	*67*	*53*	*53*	*56*	*59*	*55*	*55*	*54*	*52*
Consommation publique(dépenses des administrations publiques)	*12*	*12*	*17*	*19*	*23*	*23*	*20*	*22*	*22*	*22*
Formation intérieure brute de capital et variations de stocks	**20**	**22**	**28**	**27**	**25**	**18**	**22**	**20**	**20**	**23**
Consommation de capital fixe	*11*	*12*	*13*	*13*	*14*	*14*	*13*	*15*	*16*	*15*
Formation nette de capital et variations de stocks	*9*	*10*	*15*	*14*	*10*	*3*	*9*	*5*	*4*	*8*
Solde des échanges de biens et de services avec le reste du monde	**-1**	**-1**	**2**	**1**	**-3**	**1**	**2**	**4**	**4**	**3**
Exportation de marchandises	*23*	*26*	*42*	*45*	*46*	*61*	*56*	*60*	*69*	*70*
Importation de marchandises	*-23*	*-27*	*-40*	*-45*	*-49*	*-60*	*-56*	*-56*	*-65*	*-70*
Exportation de services	*4*	*6*	*9*	*10*	*12*	*11*	*14*	*11*	*15*	*18*
Importation de services	*-5*	*-6*	*-9*	*-10*	*-12*	*-11*	*-13*	*-11*	*-15*	*-16*
PIB aux prix du marché	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Sources : *Annuaire statistique de la Belgique*, Banque nationale de Belgique et Institut des comptes nationaux.

Tableau 9. Evolution de la structure des consommations du produit intérieur brut de la Belgique, en %.

4. L'IMPACT DE L'EVOLUTION DES MODES DE REGULATION SUR L'UTILISATION DU PRODUIT : L'EXEMPLE DE LA BELGIQUE

Un même niveau de produit peut, on vient de le voir, correspondre à des niveaux différents de consommation par habitant et à des parts très variables des investissements. Même si ce n'est sans doute pas un exercice à proprement parler géographique, examiner la répartition des postes de l'emploi et des consommations du revenu intérieur est dès lors un exercice qui permet une première approche de l'évolution des modes de régulation qui encadrent l'économie et détermineront donc aussi des choix spatiaux de ses agents (tableaux 8 et 9). Nous le ferons ici pour la Belgique depuis 1953, date de la mise en place de la comptabilité nationale. Les observations qui suivent, et qui sont résumées dans le tableau 10, sont peu ou prou exemplatives de l'évolution dans les autres pays occidentaux européens.

La forte croissance du produit durant les trois décennies qui suivent la fin de la Seconde Guerre mondiale s'inscrit dans le cadre d'une politique économique keynésienne, pratiquée alors dans l'ensemble des pays développés occidentaux. Elle est fondée, à la sortie de la Guerre, sur un compromis entre le patronat et le monde du travail organisé, réalisé sous l'arbitrage de l'Etat. Ce compromis assure la paix sociale, moyennant une forte hausse des salaires réels. Cette hausse n'affaiblit pas les taux de profit des entreprises, qui bénéficient de gains considérables de productivité, liés à la fois aux progrès technologiques et à l'extension de « l'organisation scientifique du travail », la taylorisation. Le compromis peut d'autant mieux se maintenir que la crainte de la propagation communiste renforce les syndicats face au patronat et que le plein emploi règne pour l'essentiel. La croissance économique est largement tirée par les progrès de l'industrie, ce qui implique une forte augmentation des investissements, au-delà de la reconstruction de l'immédiat après-guerre, et aussi, du fait de la concurrence de la production – puis de la distribution – de masse, l'effondrement des indépendants, à laquelle s'oppose la croissance du salariat. La production en grandes séries impose une expansion internationale des marchés, qui se traduit par la mise en place d'un Marché commun en Europe occidentale et une forte croissance de l'extraversion de l'économie. Cette dernière est accentuée par l'apport considérable des investissements étrangers au renouvellement du tissu industriel national. Les investissements sont aussi soutenus par le développement des infrastructures, dans le cadre du renforcement du rôle régulateur de l'Etat.

Reflet du compromis keynésien après la Seconde Guerre mondiale, la part du revenu allant à la rémunération des salariés a crû fortement jusqu'à la fin des années soixante-dix, dans le cadre d'une croissance forte de l'économie et des niveaux de salarisation. Elle a baissé durant les années quatre-vingt et stagne depuis.

Les années soixante-dix, avec la rupture de la crise pétrolière de 1974, marquent la fin de la prospérité keynésienne. Les taux de profit s'affaiblissent. Le chômage s'installe. La progression relative du commerce international est très limitée, dans le cadre d'une concurrence exacerbée. Toutefois, l'Etat tente encore de soutenir le modèle keynésien, appliquant des mesures conjoncturelles anti-cycliques à une crise en fait structurelle : la consommation publique bondit. Par ailleurs, les capacités de résistance du monde du travail sont encore suffisantes pour conforter la part de la rémunération des salariés, mais les indépendants disparaissent à un rythme accru et les investissements faiblissent.

Durant les années quatre-vingt, le glissement vers une politique néolibérale s'installe. L'endettement de l'Etat freine la consommation publique. L'affaiblissement des capacités de négociation syndicale dans un contexte de régression de la grande industrie, de mondialisation et de dérégulations croissantes, de dévalorisation du modèle soviétique

<table>
<tr><th></th><th>Croissance du PIB (a)</th><th>Part de la rémunération du travail dans l'emploi du PIB (b)</th><th colspan="2">Part des revenus de la propriété dans les ressources de revenus primaires (c)</th><th>Part du PIB employé à la formation du capital</th><th>Echanges de biens et de services avec l'étranger</th></tr>
<tr><td>De 1990 à 2007</td><td>Modeste (2,0 % par an)</td><td rowspan="2">Entre 55 et 65 %

Poursuite de la baisse, à un niveau faible, de la part des indépendants ; érosion de la part de la rémunération des salariés</td><td rowspan="2">Stable, au niveau d'environ 30 % des ressources en revenus primaires</td><td rowspan="2">Forte croissance de la part de ces revenus provenant des revenus distribués des sociétés</td><td rowspan="2">Limitée (moins de 25%), avec une part faible allant aux investissements nouveaux, alors que les amortissements restent à un niveau relatif plus ou moins constant</td><td rowspan="2">En reprise de croissance, avec un renforcement de la part relevant des échanges de services, surtout en fin de période (de 119 % à 174 % du PIB)</td></tr>
<tr><td>Années 80</td><td>Modeste (2,0 % par an)</td></tr>
<tr><td>1974-1980</td><td>Modeste (2,6 % par an)</td><td rowspan="3">Près de 70 %

Mais baisse de près de moitié de la part des indépendants et forte croissance de celle des salariés</td><td rowspan="3" colspan="2">Stable, au niveau d'environ 20 % des ressources en revenus primaires</td><td rowspan="3">En croissance progressive, avec une part croissante du total allant aux nouveaux investissements</td><td>Stagnants (de 110 à 119 % du PIB)</td></tr>
<tr><td>1960-1974</td><td>Très forte (4,9 % par an)</td><td>En très forte croissance (de 65 à 110 % du PIB), avec un début d'augmentation sensible de la part des services</td></tr>
<tr><td>Années 50</td><td>Forte (3,1 % par an)</td><td>En légère croissance (de 55 à 65 % du PIB)</td></tr>
</table>

(a) Valeur du taux annuel moyen calculé sur les bornes des périodes.

(b) Y compris la rémunération du capital des indépendants.

(c) Il s'agit d'une catégorie du SEC 95 qui n'a pas été explicitée ci-dessus. Elle groupe tous les revenus de la propriété, paiements d'intérêts, revenus distribués des sociétés, revenus attribués aux assurés et loyers.

Tableau 10. Synthèse de l'évolution du PIB et de ses principales composantes de 1953 à aujourd'hui.

à l’échelle mondiale, se traduit par des réductions d’emploi drastiques et une diminution de la part des revenus des salariés, jusque-là en progression constante. Dès lors, les excédents d’exploitation des entreprises se redressent, mais au prix d’une croissance ralentie des marchés qui décourage l’investissement productif et le détourne vers les circuits financiers. Avec la réduction de la croissance industrielle, ceci provoque un effondrement de la formation nette de capital.

Depuis le début des années quatre-vingt-dix, la part de la rémunération des salariés stagne, alors que le travail indépendant régresse toujours, en particulier dans l’agriculture et le commerce de détail, sous l’effet d’une insertion croissante de ce dernier secteur dans la sphère capitaliste. Ceci n’exclut pas une légère croissance tendancielle du nombre de salariés (3,0 millions en 1980, 3,1 en 1990, 3,4 en 2000 et 3,3 millions en 2009), mais rend compte de politiques de modération salariale et d’une augmentation considérable du travail à temps partiel (8 % de l’emploi total en 1983, 17 % en 1999 et pour les seuls salariés, 19,5 % en 1999 et 24,2 % en 2008) et des emplois à statut précaire. Il faut en outre considérer que l’éventail des rémunérations des salariés s’est élargi. Tout ceci s’inscrit donc dans un contexte de mise en concurrence internationale croissante des appareils productifs et de remise en cause des compromis sociaux intervenus après la Seconde Guerre mondiale. Sachant par ailleurs que la part des ressources primaires de revenus provenant des revenus de la propriété a fait un bond durant les années quatre-vingt, cela rend ainsi compte des conséquences du virage néolibéral. En matière de structure des consommations du revenu intérieur, on remarquera que le net affaiblissement de la part des revenus des salariés depuis les années quatre-vingt ne s’est pas accompagné d’une réduction similaire de la consommation privée. On peut en inférer un glissement relatif de la consommation vers les couches les plus favorisées de la population, celles qui bénéficient le plus des revenus de la propriété. La formation nette de capital reste à un étiage très prononcé, voire inquiétant, qui n’est que pour partie attribuable à la tertiarisation de l’économie. Celle-ci se marque aussi par la croissance du commerce extérieur de services.

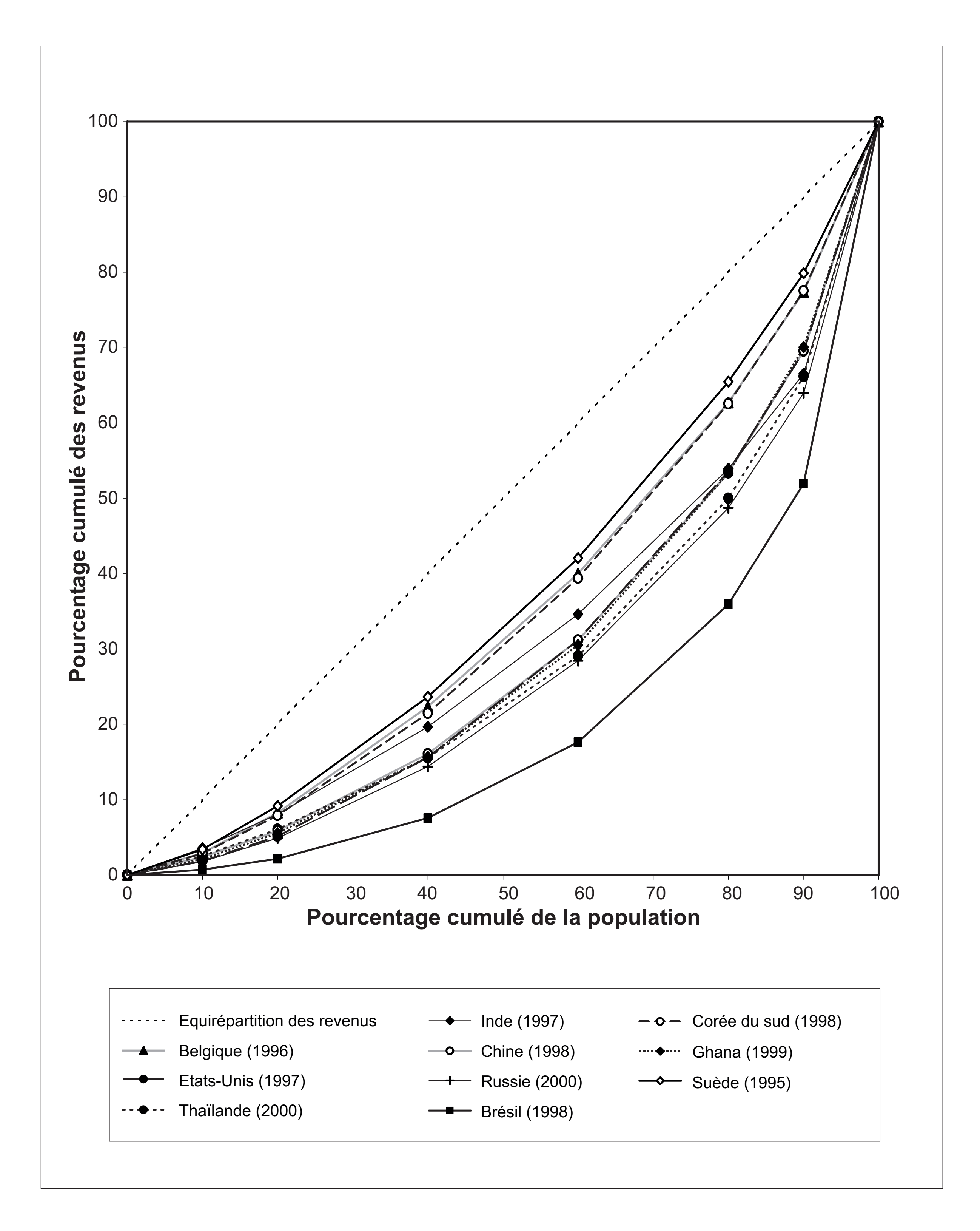
La part des revenus provenant de la propriété a fait un bond durant les années quatre-vingt. La consommation a glissé vers les couches les plus favorisées de la population. La formation nette du capital reste très faible.

5. LA DISPERSION DES REVENUS

Les impacts sociaux d’un même niveau moyen de revenu ou de consommation finale seront évidemment très différents selon la répartition de leur distribution. On sait par exemple qu’une inégalité accrue dans la répartition du revenu s’accompagne, toutes autres choses égales et surtout dans les pays pauvres, d’une détérioration de la santé et de l’espérance de vie de la population. Un même niveau de consommation par tête, exprimé en parité de pouvoir d’achat, peut aussi avoir des significations réelles différentes selon que certains coûts, relevant ici du secteur marchand, sont ailleurs plus ou moins largement socialisés au travers des structures familiales et communautaires.

Les inégalités dans la répartition sont en général plus faibles dans les pays développés que dans ceux de la périphérie. Elles sont plus fortes aux Etats-Unis que dans la plupart des pays ouest-européens et au Japon. Après une réduction entre la fin de la Guerre et 1974, les inégalités tendent à nouveau à croître dans un contexte néolibéral.

Globalement, les inégalités dans la répartition du revenu, après transferts sociaux, ont eu tendance à se réduire dans les pays développés depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. La plus grande part de cette réduction est intervenue avant le retournement structurel de 1974. Une tendance à la croissance des inégalités se manifeste à nouveau depuis les années quatre-vingt. Dans un contexte néolibéral, la globalisation est souvent avancée comme argument pour justifier la précarisation croissante des statuts ou la réduction des transferts sociaux. Selon cette thèse, c’est la concurrence des pays à plus faibles salaires qui, en réduisant la demande de travail



Source : Banque mondiale.

Les courbes de Lorenz mesurent l'écart entre la répartition d'un phénomène et son équirépartition, rendue par la diagonale du carré. Pour réaliser le graphique, les différents segments de la population sont classés par ordre croissant de revenu. Ici, on détermine la part du revenu total à la disposition du premier décile le plus pauvre de la population, puis des quintiles suivants et ainsi de suite jusqu'au dernier décile, le plus riche.

Fig. 10. Courbes de Lorenz de la distribution des revenus dans quelques pays caractéristiques.

peu qualifié et en recentrant le marché du travail vers les fortes qualifications dans les pays développés, contribuerait à y accroître les disparités salariales. Certes, la financiarisation croissante de l'économie, en imposant partout des normes élevées de rentabilité du capital, participe à cette stagnation des salaires, en particulier dans les segments les plus faiblement qualifiés mis en concurrence avec les travailleurs bon marché de la périphérie. Mais en réalité une part absolument essentielle de l'activité économique des pays centraux reste tournée vers les marchés intérieurs ou liée aux marchés d'autres pays développés, où les conditions salariales et de productivité sont similaires. On peut se reporter à ce sujet à l'analyse de P. Krugman (1998). La tendance à la croissance des inégalités s'explique donc plus fondamentalement par la modification des rapports de force entre le capital et le travail [1]. Dans un contexte de chômage structurel et d'affaiblissement des syndicats, les travailleurs – en particulier les moins qualifiés – ont vu leurs salaires stagner alors que les revenus des plus riches augmentaient. Plus précisément, le déclin de l'industrie et la tertiarisation de l'économie ont permis une précarisation croissante du travail – en remplaçant structurellement les travailleurs organisés et protégés de l'industrie par des travailleurs précaires dans les services – et une plus faible capacité à imposer ses revendications. Comment d'ailleurs expliquer par les impacts de la « globalisation » que le Canada ou les pays scandinaves soient aussi bien insérés dans l'économie mondiale dominante que les Etats-Unis, alors que la dispersion des revenus y est bien moindre ?

[1] Et cela même si en termes de revenus, la frontière est devenue plus floue entre revenus du travail et du capital, notamment du fait de la salarisation des dirigeants d'entreprises et du développement d'un actionnariat salarié.

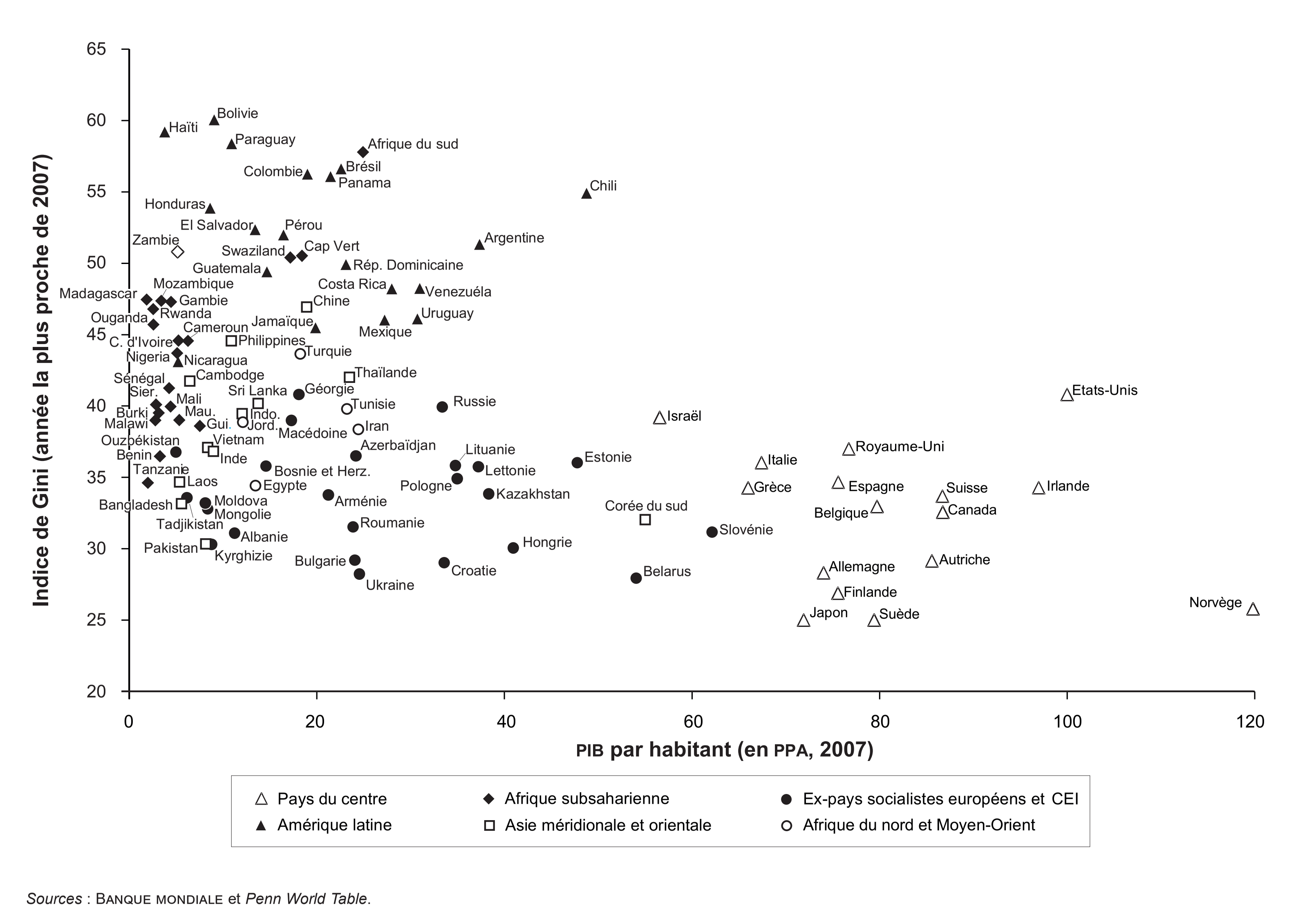
Toutefois, la croissance des inégalités s'est faite selon un rythme et une intensité différents selon les pays. Parmi les pays développés, la dispersion des revenus reste assez faible dans les pays scandinaves, en Allemagne et en Belgique, où les mécanismes de redistribution sociale sont fort développés et où le compromis social-démocrate a relativement bien résisté à la vague néolibérale, ainsi qu'au Japon (fig. 10 et 11 ; tableau 6). La dispersion est un peu plus forte en France et plus encore dans les pays aux régulations les plus flexibles du marché du travail, comme le Royaume-Uni et surtout les Etats-Unis.

Parmi les pays de la périphérie, les inégalités sociales sont particulièrement fortes en Amérique latine, plus faibles en Asie orientale. Mais dans les années récentes, les inégalités sociales se sont creusées rapidement en Chine et aussi en Russie.

Dans beaucoup de pays pauvres, l'impact social de la faiblesse du revenu moyen est fortement aggravé par les inégalités de sa répartition. En outre, les organismes financiers internationaux y ont souvent imposé, dans le cadre de politiques d'ajustement structurel et d'austérité visant au remboursement de la dette, une réduction de la part du produit affectée à la consommation et aux dépenses sociales, d'éducation ou de santé. Les mesures de libéralisation brutale imposées au secteur productif étatique au motif de la réduction des déficits publics ont entraîné de nombreux licenciements. Enfin, dans les pays subissant une forte inflation, celle-ci provoque un glissement des revenus des plus pauvres vers les plus riches : les premiers voient leur maigre pouvoir d'achat se détériorer, alors que les seconds peuvent se prémunir des effets de l'inflation par des placements, éventuellement même en devises étrangères.

Les inégalités dans la distribution des revenus sont les plus criantes dans les pays d'Amérique latine, où les structures de propriété sont traditionnellement très inégalitaires, héritées des formes de la colonisation ibérique. Parmi les grands pays du monde, le Brésil est le plus inégalitaire.

En Afrique noire, les inégalités étaient traditionnellement faibles, que ce soit dans le cadre des économies non monétaires précoloniales ou dans le cadre colonial (si on exclut évidemment la minorité blanche). Elles le restent dans quelques pays africains très peu ouverts sur l'économie-monde extravertie, mais se sont aujourd'hui très fortement accrues dans



Sources : BANQUE MONDIALE et *Penn World Table*.

Le coefficient de Gini est un indice global d'inégalité : il mesure le rapport entre la surface comprise entre la diagonale et la courbe de Lorenz et la demi-surface du carré. L'équirépartition des revenus se traduirait par un coefficient de Gini de 0 ; un coefficient 1 (ou ici 100) indiquerait une situation où une seule personne détiendrait à elle seule l'ensemble du revenu disponible.

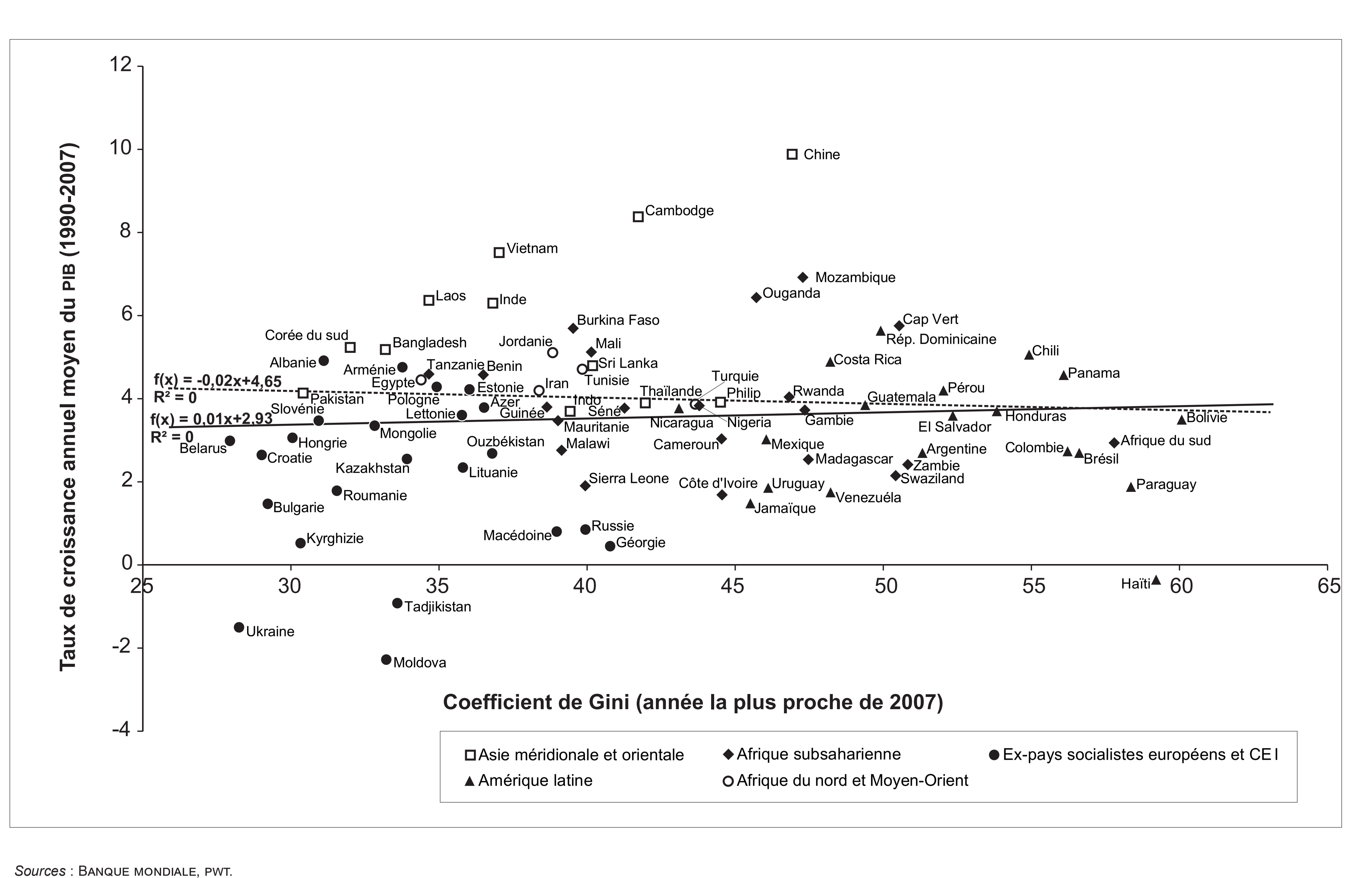
Fig. 11. PIB par habitant (en parité de pouvoir d'achat) et indice de Gini dans le monde (2007).

beaucoup d'autres. Ce phénomène est particulièrement insupportable – même si certains mécanismes traditionnels de redistribution dans le clan ou la famille élargie continuent de fonctionner – dans la mesure où ces inégalités ne s'accompagnent pas de croissance économique et qu'elles ne font que donner lieu à une consommation ostentatoire dans le chef d'élites étatiques parasitaires, qui assurent l'articulation de l'économie extravertie à l'économie mondiale dominante. Bien que plus développée que le reste de l'Afrique noire, l'Afrique méridionale montre des inégalités dans la distribution des revenus particulièrement criantes, aussi fortes, voire plus, qu'en Amérique latine : cela y traduit les séquelles de politiques économiques et sociales d'apartheid, dans une partie de l'Afrique où la minorité blanche était et reste fortement implantée, rejointe aujourd'hui dans son positionnement privilégié par une nouvelle bourgeoisie noire.

L'inégalité dans la distribution des revenus est plus faible, parfois même au niveau des pays développés, dans une partie des pays d'Asie méridionale et orientale. C'est surtout le cas quand une réforme agraire efficace est intervenue, comme en Corée du sud, après la Seconde Guerre mondiale. Les structures sont plus inégalitaires en Thaïlande ou en Malaisie. Mais en Chine, les inégalités de revenus ont augmenté brutalement ces dernières années, de même que les disparités régionales, avec l'implantation brutale d'un capitalisme privé de fait accaparé par une partie des élites bureaucratiques « communistes » (ou leurs enfants), principalement localisé dans les plus grandes villes et régions côtières. Les contradictions risquent de s'exacerber entre ces inégalités nouvelles et le maintien de la rigueur politique et du discours communiste officiel, dans un pays où les mentalités sont marquées aussi par les traditions de la civilisation chinoise confucéenne. Il est vrai toutefois que les gouvernements des pays de l'Asie orientale et sud-orientale peuvent compter sur la force des cohésions sociétales et un contrôle étatique puissant. Paradoxalement, les inégalités sont aujourd'hui moindres en Asie méridionale (Inde, Bangladesh, Pakistan) qu'en Chine communiste. L'Inde a moins connu que la Chine cette brusque croissance liée à l'ouverture économique ; le capitalisme indien est bien implanté de longue date et a rodé son système de régulation ; une classe moyenne indienne se renforce.

Après 1990, la dispersion des revenus s'est renforcée dans les pays de l'ancien bloc soviétique : un relatif égalitarisme y régnait, même si l'existence de certains privilèges en nature sous-estimait sans doute la réalité des inégalités. Néanmoins, la plupart de ces pays restent encore parmi ceux où les indices de Gini sont les plus faibles, que ce soient les pays européens nouveaux membres de l'UE ou les pays de la CEI moins avancés dans la transition économique (comme, en Europe, l'Ukraine et le Belarus). En revanche, les inégalités ont explosé en Russie, en l'absence du contrepoids d'organisations syndicales fortes bénéficiant de légitimité, dans un contexte d'économie de marché dérégulée, sans filets sociaux, d'effondrement de l'emploi industriel et de « tiers-mondisation » fondée sur le contrôle par les « élites » de l'exportation des matières premières, plutôt que sur la croissance du marché intérieur.

Certains économistes ont été jusqu'à considérer cyniquement que les inégalités et déplacements de la distribution du revenu vers les plus riches seraient une nécessité pour le développement économique des pays pauvres, dans la mesure où seuls les riches peuvent investir un surplus de revenus. Outre qu'un tel raisonnement ne prend pas en compte les finalités sociales de l'économie, il ne semble pas confirmé dans les faits. Il néglige l'analyse de la nature des classes



Sources : Banque mondiale, PWT.

Fig. 12. Inégalité des revenus et croissance du produit dans les pays de la périphérie (1990-2007).

Dans les pays de la périphérie, il n'y a pas de corrélation entre inégalité dans la répartition du revenu et croissance économique.

sociales dominantes dans les pays de la périphérie, où elles sont dans certains cas peu tournées vers l'investissement productif, ou encore les contraintes que font peser sur l'investissement la consommation de biens de luxe importés et, de manière générale, la concurrence des importations, dans les pays à marché étroit. La figure 12 montre d'ailleurs qu'il n'y a pas de corrélation, parmi les pays de la périphérie pour lesquels les données de dispersion des revenus sont disponibles, entre celle-ci et le taux de croissance annuel moyen du revenu par habitant. Il n'y en a pas plus si l'on ne considère que les plus grands d'entre eux (de plus de 35 millions d'habitants), en principe les plus susceptibles de voir se développer, sur la base de l'investissement national, une industrie alimentant un marché intérieur.

	Part du revenu mondial (aux taux de change)	*Part du revenu mondial (en parité de pouvoir d'achat)*				*Part de la population mondiale*			
	2007	*1985*	*1995*	*2002*	*2007*	*1985*	*1995*	*2002*	*2007*
Amérique du nord	28,8	22,6	23,3	23,3	20,1	5,5	5,2	5,2	5,1
Europe occidentale (a)	29,6	22,6	22,7	21,0	18,4	7,7	6,8	6,3	6,1
Asie orientale (b)	11,7	9,8	10,8	9,5	8,1	3,7	3,4	3,2	3,0
Australasie (c)	1,7	1,2	1,3	1,3	1,3	0,4	0,4	0,4	0,4
Pays développés	71,8	56,2	58,1	55,1	47,9	17,3	15,8	15,1	14,6
Europe centre-orientale (d)	2,1	3,5	2,4	2,4	2,5	2,5	2,3	2,1	1,9
dont nouveaux membres de l'UE	*1,9*	*2,2*	*1,7*	*1,8*	*2,2*	*1,4*	*1,3*	*1,2*	*1,5*
Ex-Union soviétique (e)	2,7	7,8	3,7	3,5	4,7	5,8	5,1	4,6	4,2
Anciens pays européens d'économie planifiée	4,7	11,2	6,1	5,9	7,2	8,3	7,4	6,7	6,1
Asie occidentale (f)	3,8	3,8	3,2	3,2	4,0	3,3	3,8	4,1	4,1
Asie méridionale	2,5	5,1	5,6	6,4	7,8	20,9	21,9	22,5	23,1
Asie du sud-est et Océanie	2,3	3,4	5,4	5,2	4,8	8,3	8,5	8,6	8,7
Afrique du nord	0,8	1,6	1,3	1,3	1,5	2,1	2,2	2,3	2,4
Afrique subsaharienne	0,9	1,8	1,4	1,4	1,8	8,7	9,4	10,2	11,3
Afrique du sud	0,6	0,9	1,1	1,0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Amérique latine	6,3	8,7	8,5	8,1	8,4	8,3	8,5	8,6	8,6
Chine (g)	6,4	7,3	9,3	12,5	15,7	22,0	21,8	21,1	20,5
Pays de la périphérie, à l'exclusion des anciens pays européens d'économie planifiée	23,5	32,6	35,8	39,0	44,9	74,4	76,8	78,2	79,4
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) UE à 15, Islande, Norvège, Suisse, Malte, Chypre. Y compris l'ex-RDA en 1985.

(b) Japon, Corée du sud, Taiwan.

(c) Australie et Nouvelle-Zélande.

(d) Non compris l'ex-RDA en 1985. Y compris les Pays baltes.

(e) Non compris les Pays baltes, y compris la Mongolie.

(f) Y compris la Turquie.

(g) Y compris Hongkong et Macao, ainsi que la Corée du nord, sans Taiwan.

Sources : BANQUE MONDIALE (www.worldbank.org) ; A. HESTON, R. SUMMERS & B. ATEN (2009), *Penn World Table Version 6.3*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania pour 2007 ; CIA.

On remarquera que la position économique dominante des pays développés, auxquels on peut ajouter la Corée du sud et Taiwan, se maintient globalement, malgré un effritement ces dernières années, au profit principalement de la Chine et dans une moindre mesure de l'Inde (outre un effet « prix du pétrole » qui profite aux pays producteurs en 2007). Ces pays développés représentent une part toujours déclinante de la population mondiale. L'économie des pays de l'ancien CAEM (COMECON), plus l'ex-Yougoslavie et l'Albanie, s'est incontestablement effondrée dans des proportions dramatiques après 1990, même si les chiffres de 1985 étaient difficiles à établir avec précision, du fait d'un système de comptabilité différent – le produit matériel, qui excluait certains services dits non productifs –, de la non-convertibilité des monnaies et d'un système de prix fixés administrativement. La reprise ne se marque dans cet ensemble qu'à partir du début des années 2000, sans encore avoir retrouvé le niveau d'avant 1989 dans l'ex-Union soviétique. Dans la périphérie, les performances sont les plus mauvaises en Afrique (l'apparente amélioration récente n'est le fait que de quelques pays pétroliers), mais la dynamique est aussi médiocre en Amérique latine. Elles sont les meilleures en Chine et, plus modestement, en Inde, l'Asie du sud-est ayant été pour sa part handicapée par la crise de 1998, dont les effets ne sont pas tous résorbés. On remarquera que la part de la population chinoise commence à son tour à baisser dans le total mondial, à la différence de celle de l'Asie méridionale et, surtout, de l'Afrique.

Tableau 11. Répartition du produit (aux taux de change et en parités de pouvoir d'achat) et de la population entre les grands ensembles mondiaux.

I3I LES INEGALITES DE LA REPARTITION DE LA RICHESSE DANS LE MONDE, DANS LES LOGIQUES DE L'ECONOMIE DOMINANTE

Avec 15 % de la population mondiale, les pays développés fournissent (ou accaparent) près de la moitié du produit mondial, exprimé en parité de pouvoir d'achat, et près des trois-quarts, exprimé aux taux de change. Parmi les pays de la périphérie, la part de la Chine progresse de manière spectaculaire, alors qu'au contraire l'Afrique est le continent le plus mal loti.

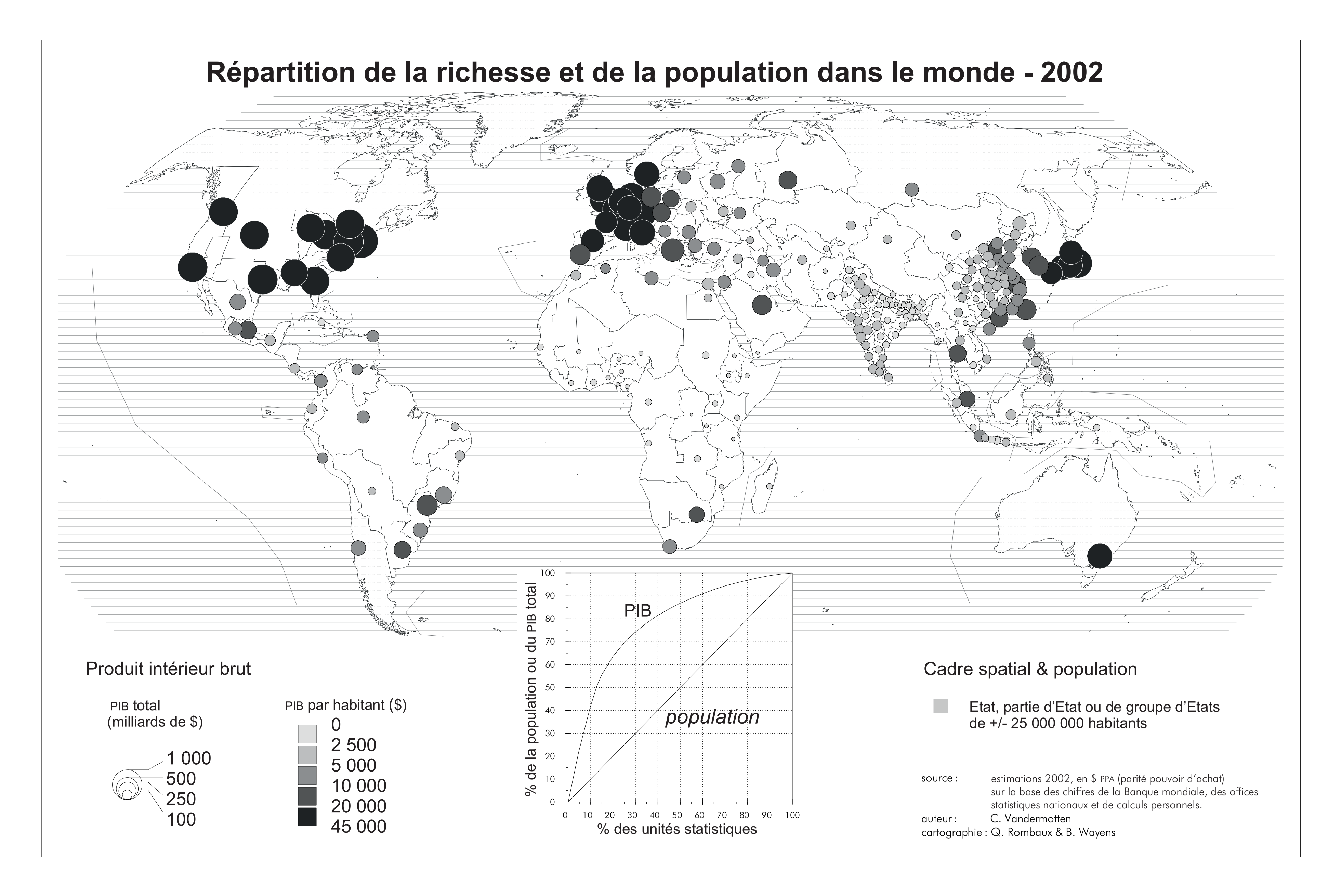
Toutes les réserves faites quant à l'usage du concept de PIB, considérons néanmoins les chiffres fournis par les organismes internationaux, exprimés en PPA, comme des ordres de grandeur qui permettent de proposer une première description sommaire de l'inégale répartition de la richesse et du développement dans le monde.

Notons d'emblée la prépondérance des pays de la Triade – Amérique anglo-saxonne, Union européenne et Japon (tableau 11). On observera aussi l'effondrement spectaculaire de la part des pays ex-socialistes d'Europe centrale et orientale et de l'ex-URSS après la chute du système soviétique. En Russie, la reprise récente est plus fondée sur la primo-exportation d'hydrocarbures que sur la refondation d'un appareil industriel cohérent. Le PIB brésilien est aujourd'hui du même ordre de grandeur que le russe. Les pays de l'ancien ensemble du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM ou COMECON, le bloc économique que l'URSS avait constitué avec ses alliés européens, Cuba et le Vietnam) viennent loin derrière la Chine, dont la dynamique de croissance est remarquable. Même en équivalent de pouvoir d'achat, l'Afrique pèse bien peu, et de moins en moins, surtout si on isole l'Afrique subsaharienne, en dehors de l'Afrique du sud.

S'il s'agit de situer grossièrement les niveaux de développement économique des pays les uns par rapport aux autres, ce type d'information suffit. Mais au-delà ? Quel est le seuil du « sous-développement », concept qui reste à définir et à valider ? Il n'y a pas de rupture nette dans le continuum statistique des revenus nationaux par habitant. Peut-on avancer un ordre de grandeur de 10 000 $ en parité de pouvoir d'achat, ce qui limiterait pour l'essentiel le « sous-développement » aux pays africains, au monde indien, à la Chine et aux pays les plus pauvres de l'Asie occidentale et de l'Amérique latine (en excluant donc l'Argentine, le Chili, le Mexique, avec le Brésil à la limite) ? Faut-il préférer un ordre de grandeur de 15 000 $, soit un peu moins de la moitié du niveau belge, ce qui laisserait des pays européens comme la Serbie, la Bulgarie ou la Roumanie dans la catégorie du sous-développement, avec la Russie à la limite ? Comment situer les pays dits aujourd'hui « émergents » ? Un pays pétrolier très riche, structurellement importateur de technologie et exportateur de capitaux, faute de pouvoir les utiliser pleinement dans son propre système productif, est-il un pays développé ?

Le développement ne peut se mesurer par le seul niveau (élevé) du produit par habitant : il se traduit plus encore dans la position des pays dans la division internationale du travail et dans la maîtrise, et plus encore la conception, des technologies. Développement et sous-développement sont en interrelation dialectique.

Une telle manière de fixer des seuils quantitatifs n'apporte rien et évacue le problème de la maîtrise des technologies, des dépendances de tous ordres, de la désarticulation des économies qui constituent, on le verra, au-delà de la pauvreté, l'essence même du sous-développement. Un tel exercice n'aide guère à comprendre les conditions spécifiques de l'insertion des différents pays dans l'économie mondiale, ni les mécanismes de la dépendance économique.



Répartition de la richesse et de la population dans le monde - 2002
Produit intérieur brut
PIB total
(milliards de $)
1 000
500
250
100
PIB par habitant ($)
0
2 500
5 000
10 000
20 000
45 000
% de la population ou du PIB total
% des unités statistiques
PIB
population
Cadre spatial & population
Etat, partie d'Etat ou de groupe d'Etats
de +/- 25 000 000 habitants
source : estimations 2002, en $ PPA (parité pouvoir d'achat)
sur la base des chiffres de la Banque mondiale, des offices
statistiques nationaux et de calculs personnels.
auteur : C. Vandermotten
cartographie : Q. Rombaux & B. Wayens

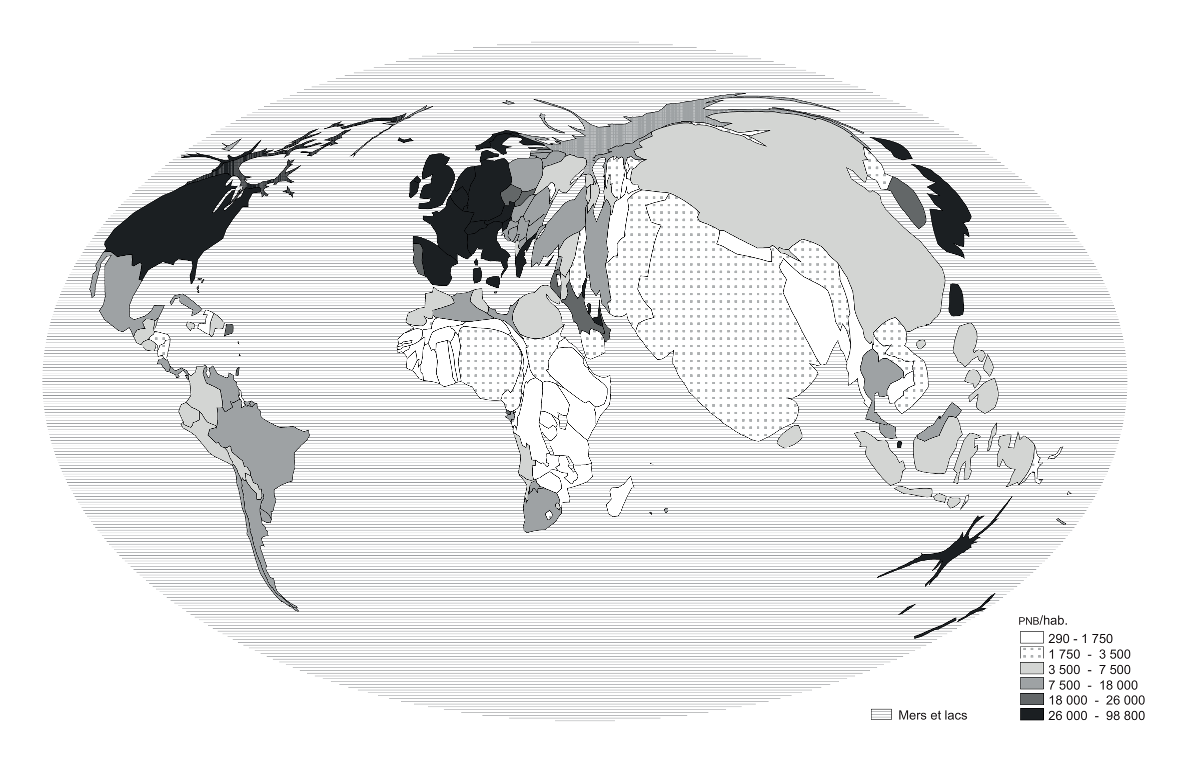
Sources : calculs personnels d'après la Banque mondiale et diverses statistiques nationales.

L'originalité de la représentation tient ici à ce que le monde a été divisé en cellules abritant chacune environ 25 millions d'habitants, soit par regroupement de pays ou régions limitrophes, soit par subdivision de pays. La taille des cellules rend donc compte indirectement des densités de population. La taille des cercles est proportionnelle au volume du pib de chaque cellule. La trame du cercle souligne, pour faciliter la lecture, le niveau du pib/hab. dans la cellule. Les zones où le pib/hab. est supérieur à 20 000 $ par an (valeurs de 2002) ne totalisent qu'environ 13 % de la population mondiale, répartie à raison de 40 % en Amérique du nord, de 40 % en Europe occidentale et pour le reste au Japon et en Océanie. Les cellules où le pib/hab. est supérieur à 10 000 $ ne cumulent ensemble que 21 % de la population mondiale : on peut alors ajouter aux régions précédemment citées les parties les plus développées de l'Europe centre-orientale, la périphérie méditerranéenne de l'Europe, mais aussi des îlots de prospérité en Asie orientale (Taiwan, Corée du sud, Singapour, ainsi que les grandes régions urbaines chinoises côtières : Beijing, Tientsin, Shanghai, Hongkong, Canton), quelques grandes zones métropolitaines latino-américaines (Mexico, Sao Paulo, Buenos Aires), la péninsule arabique pétrolière, les Petites Antilles, ainsi que, exception africaine dans cette catégorie, la région de Johannesburg, le Botswana et la Namibie.

Pour le reste, on sera frappé par le poids des masses humaines de l'Asie orientale et méridionale et on notera l'opposition de développement en Chine entre zones côtières et intérieures. De telles oppositions apparaissent aussi en Inde, mais avec une vigueur moindre, entre quelques foyers relativement privilégiés (le Punjab indien, Delhi, Mumbai) et des parties du sous-continent où les produits sont parmi les plus faibles au monde, au même niveau que ceux de l'Afrique noire : c'est par exemple le cas de plaines aux densités extrêmes, celles du Gange (Uttar Pradesh et surtout Bihar) et du Brahmapoutre (Bengale occidental, Bangladesh). On remarquera encore le vide humain et économique des parties centrales de l'Amérique du sud.

Un graphique qui cumule la population et le produit des cellules, des plus riches aux plus pauvres, illustre parfaitement la disparité extrême de la répartition de la richesse produite à l'échelle mondiale.

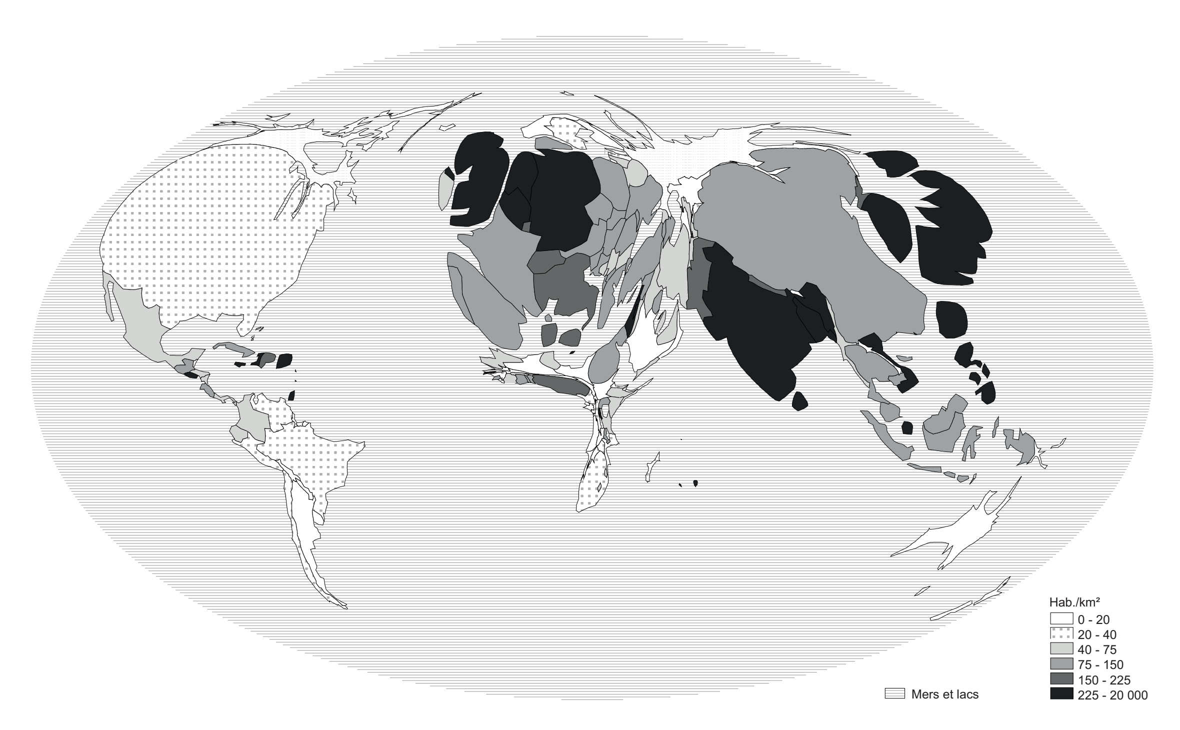
Fig. 13. Répartition de la population et du revenu dans le monde, 2002.



Sources : Banque mondiale et *Penn World Table*.

L'anamorphose représente les surfaces des pays proportionnelles à leurs populations. Ce type de représentation sera préféré, dans la suite de ce volume, aux planisphères classiques, où les pays sont représentés en projection équivalente, respectant les rapports de surface entre eux. En effet, si elle peut dérouter au premier abord, elle a l'avantage de relativiser l'importance des caractéristiques économiques par le volume des populations qu'elles concernent. La population russe pèse peu face à la chinoise. L'immense Australie pèse moins que Taiwan. Les contiguïtés réelles entre pays ont été respectées, ce qui justifie par exemple l'allongement de la Russie, le long de la frontière septentrionale de la Chine, pour atteindre une frontière commune avec la Corée du nord. Cela rend d'ailleurs la réalité d'une mince bande d'œcoumène le long du Transsibérien.

Fig. 14. Les PNB par habitant des pays du monde, représentés sur des surfaces proportionnelles aux volumes de leurs populations (en parité de pouvoir d'achat, en 2007).



Sources : Banque mondiale et *Penn World Table*.

A l'inverse de la figure précédente, l'anamorphose représente ici les surfaces des pays en proportion du volume de leur produit. Les tramages indiquent leurs densités de population. Les densités plus faibles de la Chine résultent évidemment de l'opposition entre une Chine han très densément peuplée à l'est et une Chine des minorités périphériques, vide, à l'ouest.

Fig. 15. Les pays du monde, représentés par des surfaces proportionnelles à leurs produits (en parité de pouvoir d'achat, en 2007).

I4I DES INDICATEURS ALTERNATIFS

Même s'il permet de donner une vue globale des inégalités dans le monde, ce qui précède montre qu'il ne faut en aucun cas sacrifier au culte du revenu national, ou de son taux de croissance. Les insuffisances théoriques du PIB comme outil de mesure du développement sont de plus en plus mises en évidence, tant du point de vue social que de celui de la soutenabilité environnementale.

1. L'INDICE DE DEVELOPPEMENT HUMAIN (IDH)

L'indice de développement humain est censé mieux rendre compte que le PIB/habitant des différences de conditions de vie entre les pays. Mais cet indice composite ne permet qu'un classement ordinal.

Divers indicateurs ont été proposés pour prendre en compte les dimensions sociales du développement. Nous avons déjà fait allusion, plus haut dans ce chapitre, à un indice de santé sociale, qui comme d'autres indicateurs voisins, montre une tendance à la stagnation, voire à la dégradation, du bien-être, au moins depuis le début des années 1980, en particulier en matière de situation sociale, d'insécurité et d'égalité.

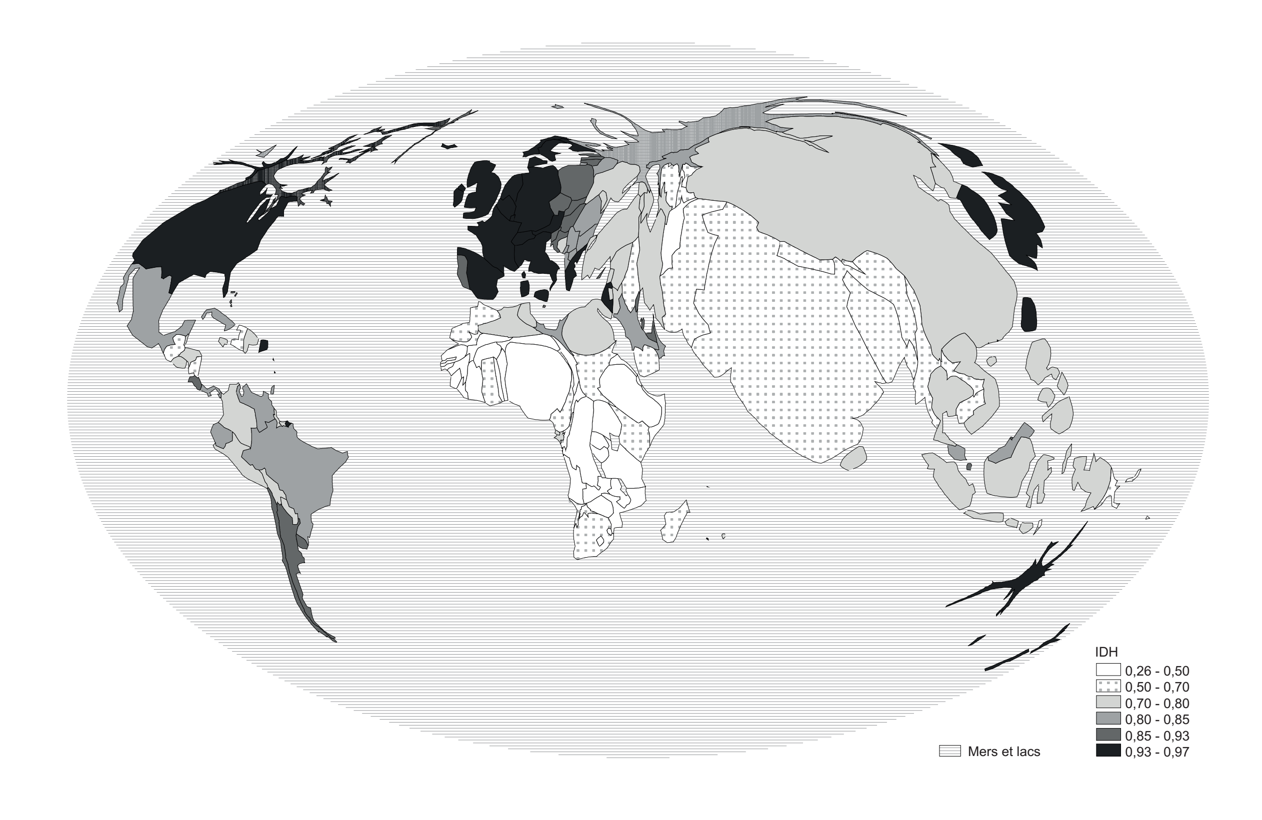
Le plus connu des indicateurs affirmant une prise en compte des réalités sociales est l'Indice de Développement humain (IDH), construit depuis 1990 par les Nations unies, dans le cadre de leur Programme pour le Développement humain (PNUD). Cet indicateur considère :

- le logarithme du produit exprimé en parité de pouvoir d'achat et censé refléter le bien-être matériel. L'usage du logarithme est justifié par le fait qu'une même augmentation du produit, en valeur absolue, apporte relativement plus de surplus de satisfaction matérielle quand le PIB individuel est faible que quand il est élevé ;
- l'espérance de vie à la naissance, reflet de la santé et de la qualité du régime alimentaire des populations ;
- le taux d'alphabétisation chez l'adulte (pondéré pour 2/3) et la scolarisation des jeunes (pour le tiers restant).

L'indice est une moyenne arithmétique de ces trois indicateurs – ce qui est déjà en soi un jugement de valeur –, la situation dans chaque pays étant décrite pour chacun d'eux sur une échelle s'étalant entre 0 et 1, soit l'intervalle entre la plus mauvaise et la meilleure situation mondiale du moment (fixées à 100 et 40 000 $ pour le produit, à 25 et 85 ans pour l'espérance de vie et à 0 et 100 % pour l'éducation). Un tel indicateur fournit un classement ordinal des pays et leur attribue une valeur cardinale sur une échelle variant entre 0 et 1. Mais les valeurs de cet indicateur ne peuvent en aucun cas être interprétées en termes de proportionnalité linéaire (tableau 6 ; fig. 16, à comparer à la fig. 14 ; fig. 17). L'IDH suppose en outre implicitement que ses trois composantes sont commensurables et que, par exemple, une augmentation de l'espérance de vie serait substituable à une augmentation de la production marchande. Pas plus que le niveau du PIB, il ne tient évidemment compte des inégalités de sa distribution entre les différents groupes sociaux.

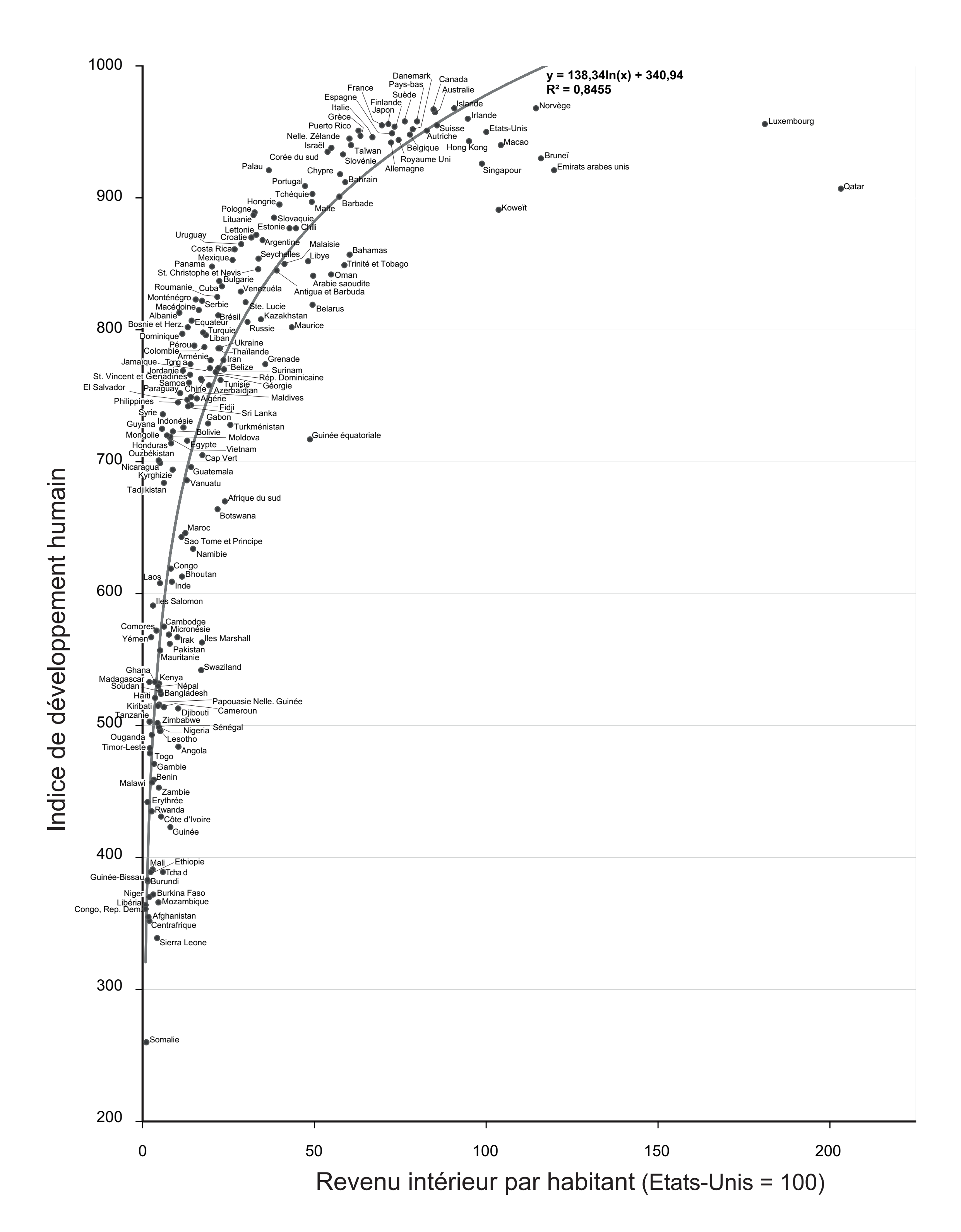
Le PNUD propose aussi un indice similaire tenant compte en outre des inégalités entre les sexes, ainsi qu'un indicateur de pauvreté humaine.

Les meilleures valeurs de l'IDH sont obtenues par les pays scandinaves, le Canada, l'Australie, le Japon. Les Etats-Unis suivent, avec les autres pays de l'Europe occidentale. Les moins bons scores reviennent à des pays africains, au dernier rang desquels ceux en situation de guerre civile ou de déliquescence totale de l'Etat, comme la Somalie, le Sierra Leone, le Congo ou le Liberia. Par rapport à un classement



Source : Programme des Nations unies pour le Développement.

Fig. 16. L'indice de développement humain (2006).



Sources : Programme des Nations unies pour le Développement et pwt.

Le graphique établit la corrélation non linéaire entre le revenu intérieur par habitant, en parité de pouvoir d'achat (en abscisse) et le niveau de l'indice de développement humain (en ordonnée). L'interprétation statistique de ce graphique est délicate, puisque l'indice de développement humain est un indicateur composite. Néanmoins, l'allure générale du nuage de points et la valeur élevée de la corrélation logarithmique entre les deux variables suggère une progression plus forte de l'idh avec la croissance des revenus (et des dépenses sociales) dans les pays pauvres que dans les pays riches.

Fig. 17. Relation entre l'indice de développement humain et le revenu par habitant en parité de pouvoir d'achat (2006).

	Consommation énergétique par habitant				Importations nettes d'énergie en % de la consommation 2005	Efficacité énergétique de l'économie			Empreinte écologique (2005)			
	1960 100 = 5 653 kg	1980 100 = 7 973 kg	1999 100 = 8 173 kg	2005 100 = 7 893 kg		$ constants 2005 PPA produits / kgEP 1980 100 = 3,19	$ constants 2005 PPA produits / kgEP 2000 100 = 4,77	$ constants 2005 PPA produits / kgEP 2005 100 = 5,30	Empreinte écologique par habitant (en ha)	Empreinte écologique totale (en % de l'empreinte mondiale)	Ecart entre l'empreinte et les disponibilités (en ha, par habitant)	Empreinte écologique par unité de PPA produite (Etats-Unis = 100)
Etats-Unis	100	100	100	100	30	100	100	100	9,4	16,0	-4,4	100
Canada	75	98	99	107	-48	92	84	78	7,1	1,3	13,0	90
Belgique	45	60	71	69	76	136	110	111	5,1	0,3	-4,0	72
Espagne	9	23	38	42	79	261	169	153	5,7	1,4	-4,4	93
Japon	15	38	51	53	81	193	144	138	4,9	3,6	- 4,3	72
Corée du sud	3	14	49	56	80	149	91	91	3,7	1,0	-3,0	77
Thaïlande	1	6	15	20	46	145	98	84	2,1	0,8	-1,2	132
Brésil		12	13	14	10	260	156	143	2,4	2,6	4,9	126
Mexique	...	18	19	22	-47	206	150	126	3,4	2,1	-1,7	133
Turquie	7	9	14	15	72	250	163	166	2,7	1,1	-1,1	116
Arabie séoudite	3	43	63	77	-311	318	80	66	2,6	0,4	- 1,4	55
Iran	...	13	23	30	-87	223	87	75	2,7	1,1	- 1,3	129
Inde	1	4	6	6	22	90	80	86	0,9	5,7	-0,5	180
Indonésie	2	5	9	10	-47	109	77	74	0,9	1,1	0,4	125
Egypte	4	4	8	11	-24	220	128	103	1,7	0,7	- 1,3	165
Pérou	...	8	6	6	22	285	240	241	1,6	0,3	2,5	110
Congo (R.D.)	1	4	4	4	-3	77	18	17	0,6	0,2	3,6	1000
Ethiopie	...	4	3	4	8	59	39	41	1,4	0,6	-0,3	992
Pologne	32	43	28	31	15	...	104	105	4,0	0,9	-1,9	131
URSS puis Russie	35	54	51	57	-83	...	43	50	3,7	3,0	4,4	139
Chine	8	8	11	17	4	27	69	59	2,1	15,9	- 1,2	229
Monde	...	17	20	23		134	98	92	2,7	100	-0,6	138

Sources : BANQUE MONDIALE (www.worldbank.org) ; A. HESTON, R. SUMMERS & B. ATEN (2009), *Penn World Table Version 6.3*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania ; C. HALL, S. HUMPHREY, J. LOH & S. GOLDFINGER (ed.) (2008), *Living Planet Report 2008*, WWF.

Tableau 12. Consommation d'énergie commerciale par tête (en kilogrammes d'équivalents-pétrole), efficacité énergétique et empreinte écologique de quelques économies.

classique en termes de PIB par habitant, le classement selon l'indice de développement humain améliore la position des anciens pays socialistes européens, reflet entre autres de leur bon niveau d'éducation, même s'ils sont caractérisés par un déficit relatif en termes d'espérance de vie. Elle améliore aussi celle de la Chine et de certains pays d'Amérique latine, en particulier de Cuba. En revanche, la position des pays arabes peu peuplés producteurs de pétrole est moins bonne en termes d'IDH qu'en termes de PIB par habitant (et cette position est encore plus nettement défavorable dans l'indicateur qui prend en considération les différences entre sexes). Il en va de même des pays d'Afrique australe, où l'apartheid de droit ou de fait a fortement déconnecté performances économiques mesurées globalement et performances sociales, sans compter l'impact dramatique du SIDA sur l'espérance de vie.

2. LA PRISE EN COMPTE DE LA SOUTENABILITE ENVIRONNEMENTALE

Dans les années de l'après-guerre, la production d'électricité et la consommation énergétique étaient souvent utilisées comme des proxys du développement économique global, à une époque où les mesures du PIB étaient encore incertaines dans bien des pays et leurs comparabilités impossibles avec les comptabilités nationales des pays socialistes. Avec la production d'acier, de ciment, de téléviseurs, l'importance du parc automobile, la production énergétique apparaissait comme un symbole et un indicateur incontestable du progrès.

Dans la phase postindustrielle contemporaine, la prise en considération des préoccupations environnementales a renversé la perception de la consommation énergétique. Toutefois, ce renversement peut donner lieu à une attitude minimaliste – qui reste inscrite dans la perspective de l'économie dominante – ou à une vision maximaliste – qui remet radicalement en question ses logiques et finalités. L'une ou l'autre peuvent donner lieu, à partir de la même prise en compte de la consommation énergétique, à deux indices qui conduiront à des conclusions opposées.

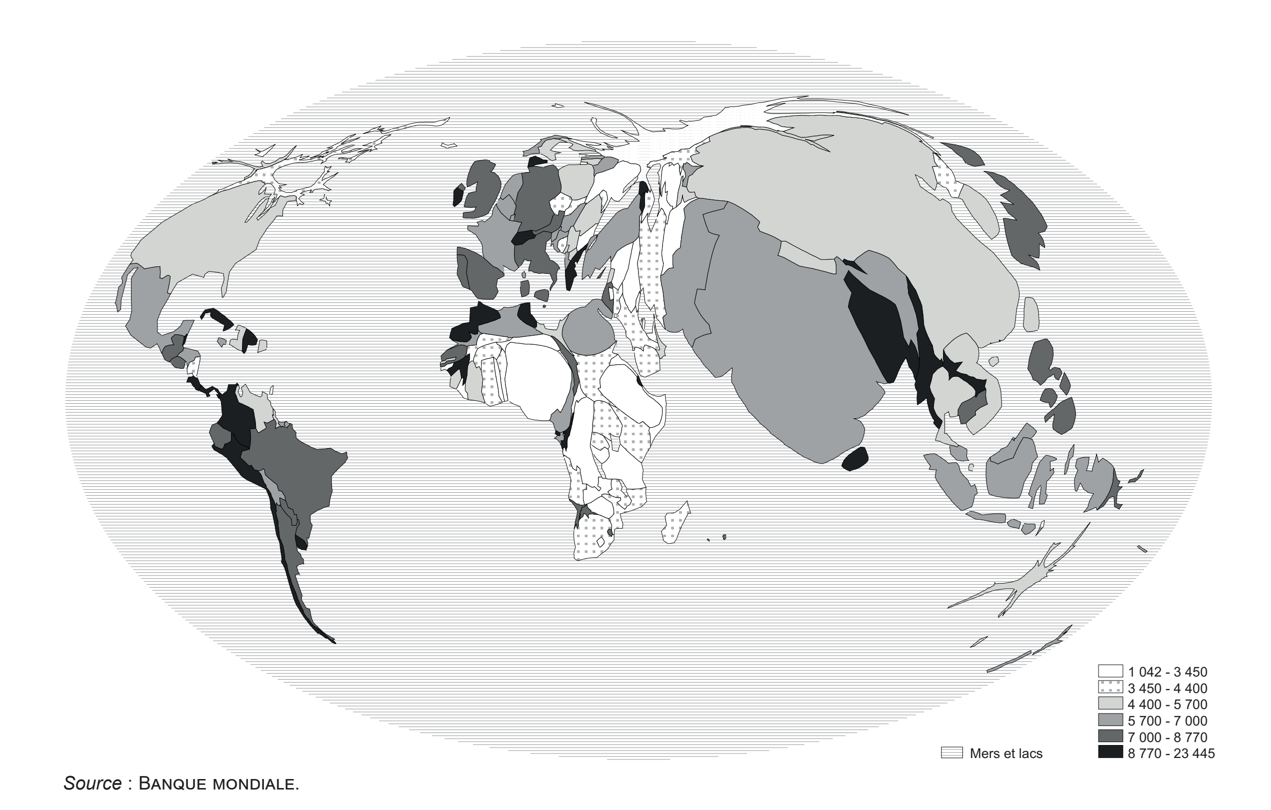
La perspective minimaliste se contente de valoriser l'efficacité de l'usage de l'énergie, en utilisant comme indicateur le volume du PIB et l'ensemble de l'énergie commerciale utilisée [2], ramené en kg-équivalent pétrole (tableau 12 ; fig. 18).

La consommation globale d'énergie continue à augmenter depuis la crise pétrolière de 1974, mais la consommation par output de produit final diminue, du fait d'une utilisation plus rationnelle de l'énergie. Ce sont évidemment les pays développés qui sont, de loin, les principaux consommateurs d'énergie, même si la tertiarisation de l'économie y réduit la consommation d'énergie par dollar produit. Toutefois ce constat global doit être nuancé par des variations qui, bien plus que du climat, sont fonction des modèles de consommation privée, d'urbanisation, de la tarification de l'énergie, de l'efficacité énergétique du système économique, etc. Ainsi, en rapportant le volume du PIB à l'énergie commerciale consommée, les Etats-Unis apparaissent surconsommateurs d'énergie par rapport à l'Europe, en raison avant tout d'une surconsommation privée, liée au faible prix de l'essence, dans une société organisée en fonction de l'automobile, et d'une périurbanisation généralisée. Au contraire, le Japon, très dépendant des importations énergétiques, est fort économe, ici comme dans bien d'autres domaines, par rapport au niveau de son produit.

L'Europe d'économie anciennement planifiée et l'Union soviétique étaient très gaspilleuses en énergie, ici surtout en raison de structures industrielles très orientées vers les secteurs lourds. En outre, le système de dotations administratives des entreprises en inputs énergétiques

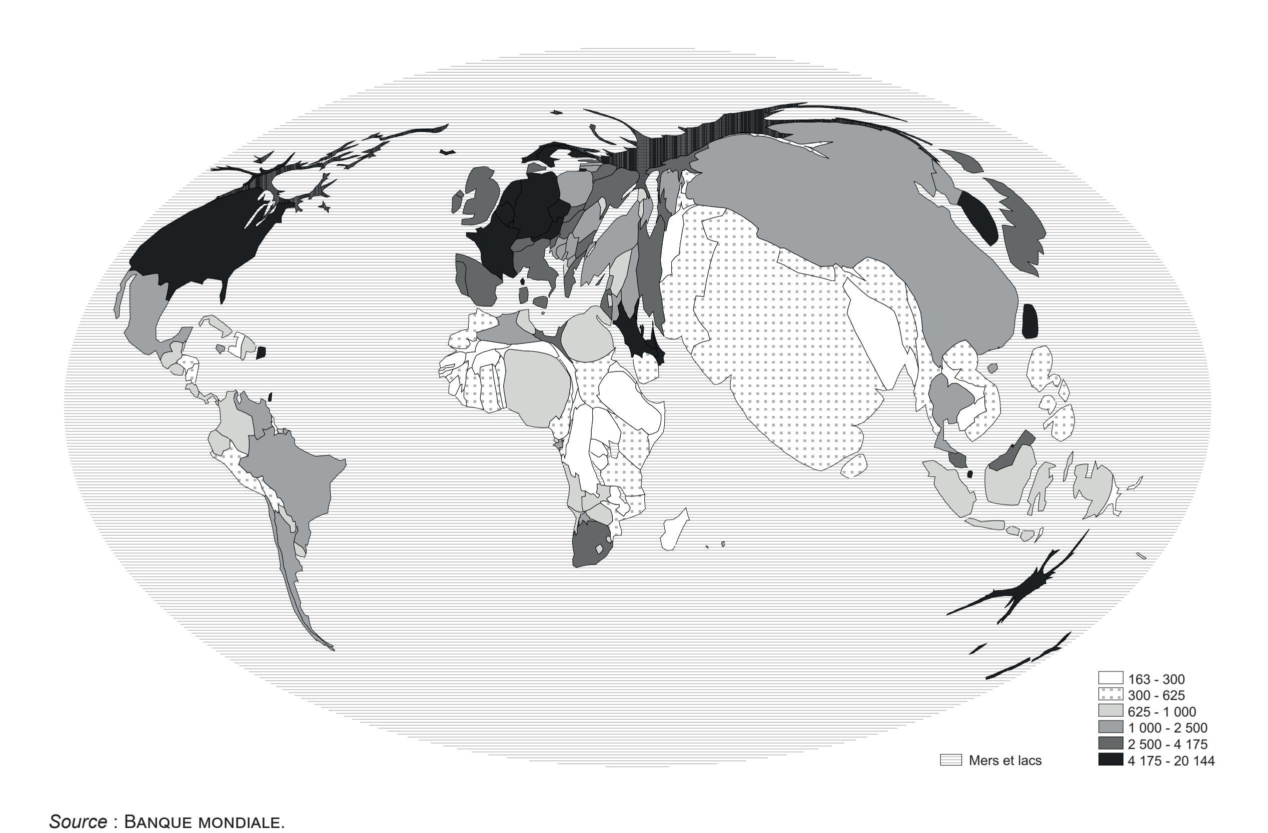
[2] Dans les pays les plus pauvres, l'énergie non commercialisée, ou commercialisée sur les seuls marchés locaux, en particulier le bois de chauffe, peut représenter une part non négligeable de la consommation énergétique totale. Sa collecte est très destructrice pour l'environnement dans les pays à pluviosité marginale, comme ceux du Sahel en Afrique.

Les indicateurs de développement soutenable peuvent traduire une perspective minimaliste (augmentation de l'efficacité du système productif mondial, sans en remettre en question les logiques et les finalités) ou maximaliste, de rupture radicale avec un système de croissance productiviste, consumériste et générateur d'inégalités, guidé par des objectifs de profit immédiat.



Source : Banque mondiale.

Fig. 18. L'efficacité énergétique des économies dans le monde : nombre de dollars de PIB produits par kg-équivalent pétrole d'énergie commerciale utilisée (2007).



Source : Banque mondiale.

Comparez avec la figure 18.

Fig. 19. Consommation de kg-équivalent pétrole d'énergie commerciale par habitant (2007).



(comme d'ailleurs, et avec les mêmes conséquences, en autres matières premières et en biens intermédiaires), ne prenait pas en compte les coûts réels et jugeait les performances plutôt en volume qu'en valeur. Ceci aggravait le gaspillage, tout comme la faible efficacité énergétique de certains outils ou du parc de véhicules, voire les dysfonctionnements des systèmes de chauffage domestiques (vétusté ou mauvais entretien d'une part, coût insuffisant de l'énergie, n'incitant pas aux économies, de l'autre). La désindustrialisation des pays de l'Europe centre-orientale et la disparition de leur secteur lourd obsolète y ont fortement réduit la surconsommation, mais l'inefficacité énergétique subsiste en Russie ou en Ukraine, tant les gaspillages restent importants, malgré les coupes sombres dans l'appareil industriel lourd.

A un autre niveau de consommation par tête, mais comme dans l'ancienne Union soviétique et pour des raisons similaires, la Chine était très surconsommatrice en énergie par rapport à son niveau de développement. L'efficacité énergétique s'est améliorée dans ce pays, en même temps qu'il déplaçait ses priorités vers les industries labour-intensives d'exportation, mais cette amélioration reste insuffisante et est plus que compensée par la très forte croissance économique.

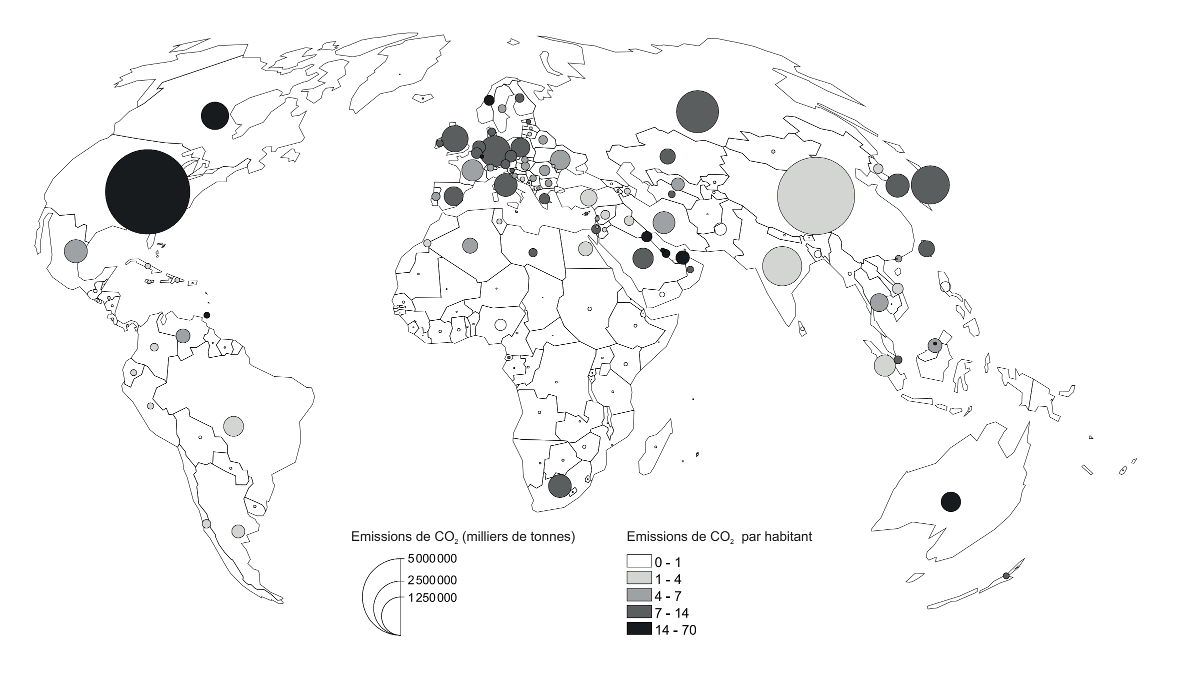
L'efficacité énergétique est peu performante dans la plupart des pays pétroliers (péninsule arabique, Libye, Nigéria, Venezuela, etc.), sans doute du fait du faible coût de l'énergie, mais les chiffres doivent être maniés avec précaution, parce que le niveau du produit y est très sensible aux fluctuations des cours du pétrole exprimés en dollars. De manière générale, l'efficacité énergétique est mauvaise dans beaucoup de pays très pauvres, mais il reste évidemment que ceux-ci sont très peu consommateurs par habitant.

La perspective maximaliste refuse de s'inscrire dans une logique d'amélioration du système, mais veut rompre radicalement avec celui-ci. Elle considère que tout système fondé sur la croissance n'est pas soutenable sur le long terme. Elle souligne la contribution majoritaire des pays centraux à la détérioration de l'écosystème mondial, en particulier la production de CO_2 et plus généralement de gaz à effet de serre, en rapportant cette fois la consommation énergétique au nombre d'habitants (fig. 20). Cela donne une vision radicalement opposée à la précédente : les pays du centre apparaissent cette fois, de loin, comme les principaux contributeurs à la détérioration de l'écosystème mondial, même s'ils contrôlent mieux leurs émissions de polluants [3]. Il faut aujourd'hui ajouter la Chine, pour sa contribution globale aux émissions. Les mêmes conclusions peuvent être tirées pour l'ensemble des ressources dites « naturelles ».

Le WWF a voulu aller plus loin dans la prise en compte globale de la soutenabilité environnementale du système productif en calculant l'empreinte écologique (tableau 12). C'est un indicateur de la mesure de l'espace dont chaque individu a besoin pour soutenir son mode de consommation présent. Il considère la Terre comme un système de production biologique, dont l'individu utilise les ressources renouvelables de manière directe ou indirecte. Les besoins directs concernent la surface utilisée pour la production agricole, forestière, les infrastructures, l'urbanisation, etc. Les besoins indirects prennent en compte les hectares de surface boisée nécessaires pour absorber les émissions de CO_2 émis ou, selon un autre mode de calcul, les hectares de biomasse fournissant l'équivalent renouvelable de l'énergie provenant de combustibles fossiles. Ces calculs permettent aussi de mesurer l'empreinte écologique que chaque pays reporte sur d'autres, à travers ses importations.

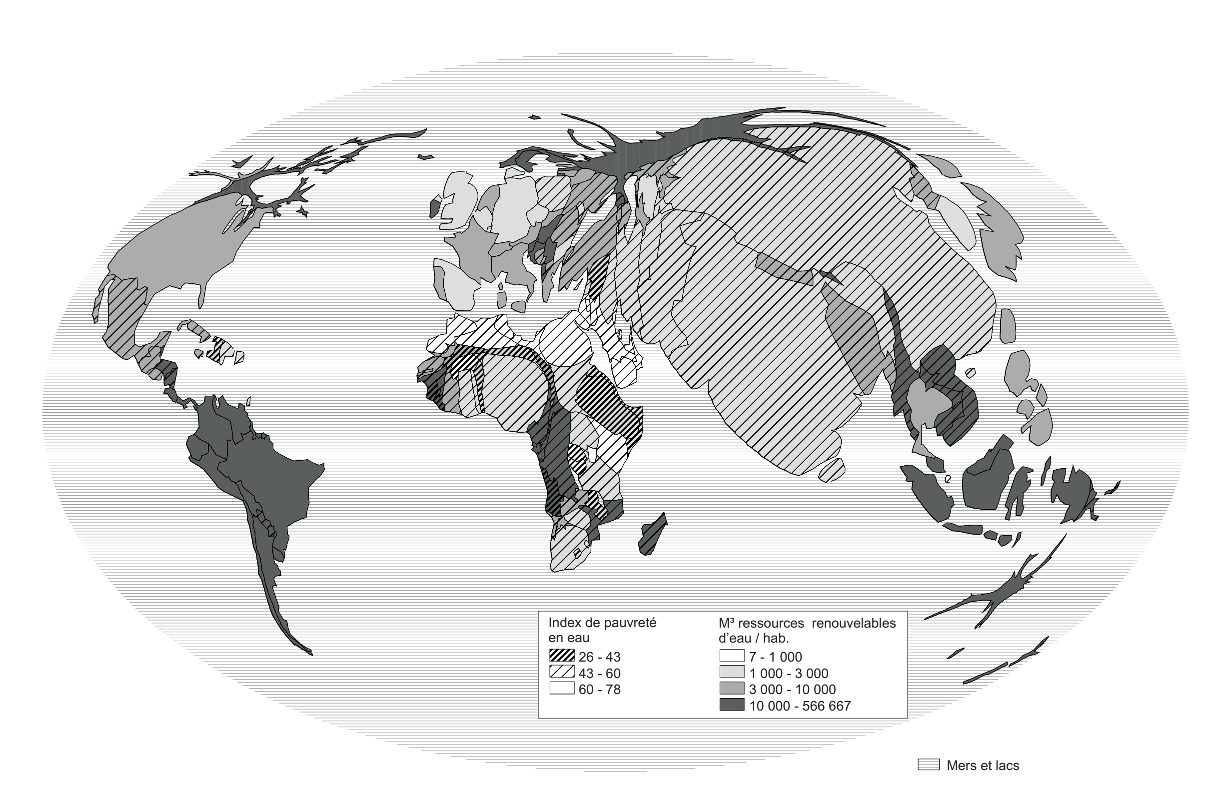
Au niveau mondial, les calculs du WWF, effectués rétrospectivement sur une période de près de cinquante ans, montrent que depuis 1979

[3] Le refus des Etats-Unis de signer le protocole de Kyoto, alors qu'ils produisent le quart de la charge mondiale en gaz à effet de serre, reflète en grande partie le choix par ce pays d'un modèle économique guidé par une volonté de maximiser à court terme les profits des entreprises. Une tarification insuffisante de l'énergie, jointe aux rapports inégaux entre pays riches et pays pauvres en matière de valeur du travail, conduit à multiplier les échanges mondiaux, c'est-à-dire des transports consommateurs d'énergie et dont la tarification prend très peu en compte les effets induits sur l'environnement. En outre, la division internationale du travail permet aux pays riches de déplacer une partie de leurs émissions de polluants vers les pays pauvres, où les normes environnementales sont moins sévères ou peu respectées. Ce n'est pas non plus aux pays pauvres à assumer la charge du maintien d'équilibres écologiques qui ont été rompus par les formes d'exploitation imposées par les pays riches. Peut-on empêcher le Brésil de défricher sa forêt alors que l'Europe l'a fait dès le Moyen Age ? La véritable question est d'identifier les responsables – y compris et peut-être surtout dans les pays développés – d'un mode de destruction de cette forêt qui ne répond pas aux nécessités d'un développement durable et profitable aux populations locales. La conjonction d'une forte croissance démographique et de modèles de consommation et de production importés des pays du centre, parfois très directement en relation avec les besoins de ces derniers, est génératrice de déficits et porteuse de conflits. L'impact géopolitique de l'accès à l'eau est ainsi de plus en plus évident, mais, encore une fois, toutes les consommations sont-elle bien indiquées : multiplication de piscines et de golfs en zones touristiques arides ; usage intensif de l'eau pour les cultures de fruits et légumes exportés, qui concurrencent directement les productions des pays plus arrosés, du fait d'une sous-estimation du coût réel des transports, qui devrait inclure la charge environnementale qu'ils génèrent ; etc. (fig. 21) ?



Source : Banque mondiale.

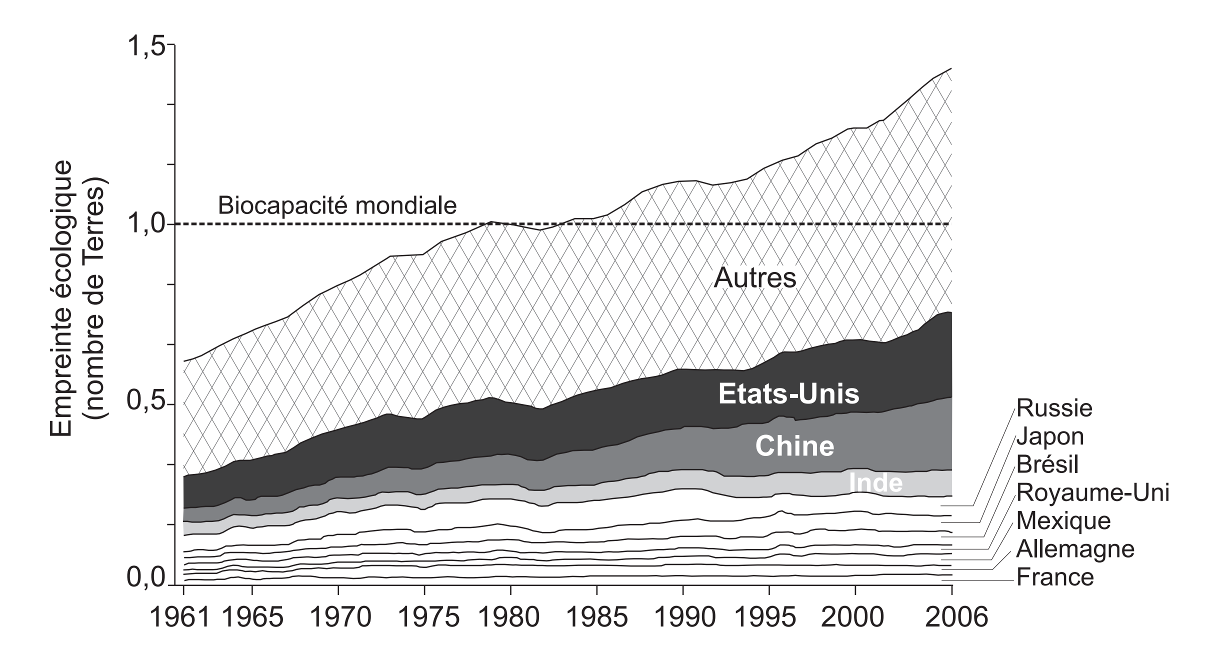
Fig. 20. Volume des émissions de dioxyde de carbone dans le monde et niveau d'émission par habitant (2004).



Source : World Resource Institute, 2008 (www.wri.org).

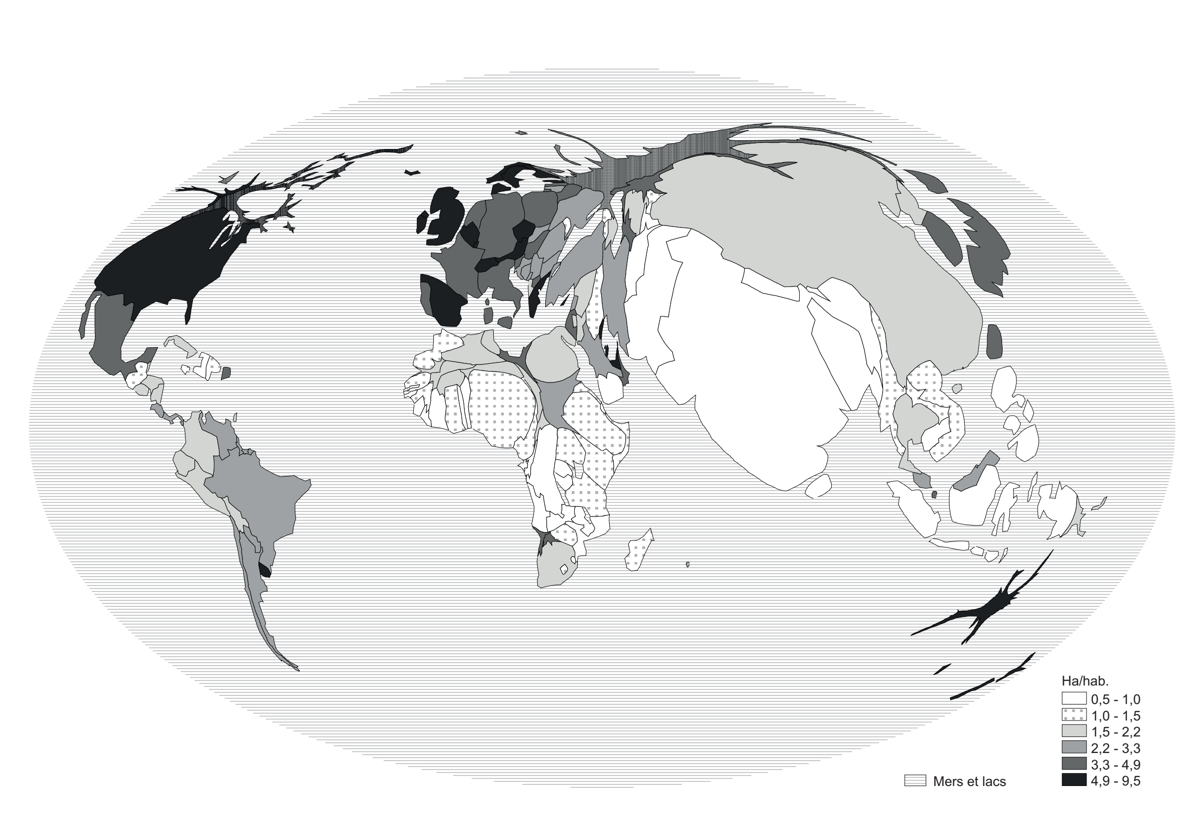
L'indice mesure, pour chaque pays, l'impact de la rareté de l'eau sur les populations humaines. Il est normé entre 0 et 100, les valeurs les plus faibles indiquant les déficits en eau les plus aigus. Le calcul de l'indice combine à la fois une estimation des quantités physiques d'eau disponibles et des facteurs socio-économiques qui en permettent une bonne gestion. Il combine donc des indicateurs de ressource, d'accès, de capacité, d'usage et d'environnement.

Fig. 21. Indice de pauvreté en eau.



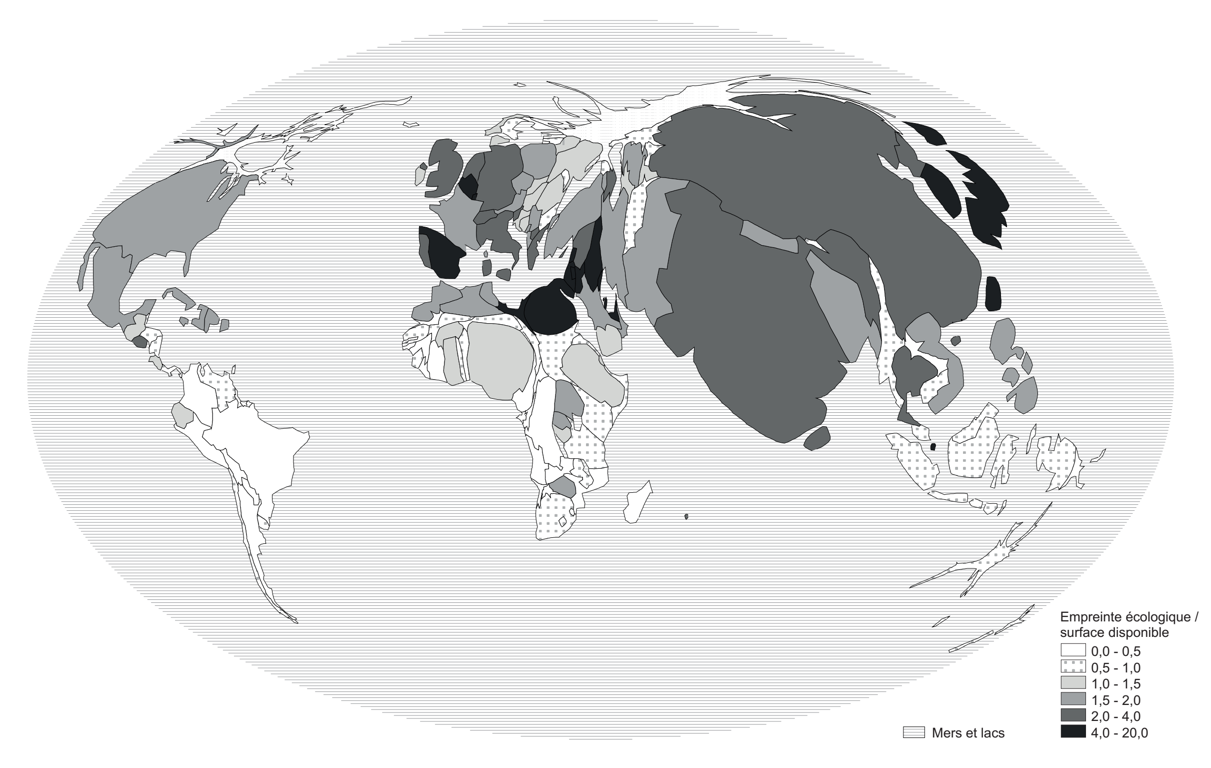
Source : Global Footprint Network (www.footprintnetwork.org).

Fig. 22. Evolution de l'empreinte écologique mondiale.



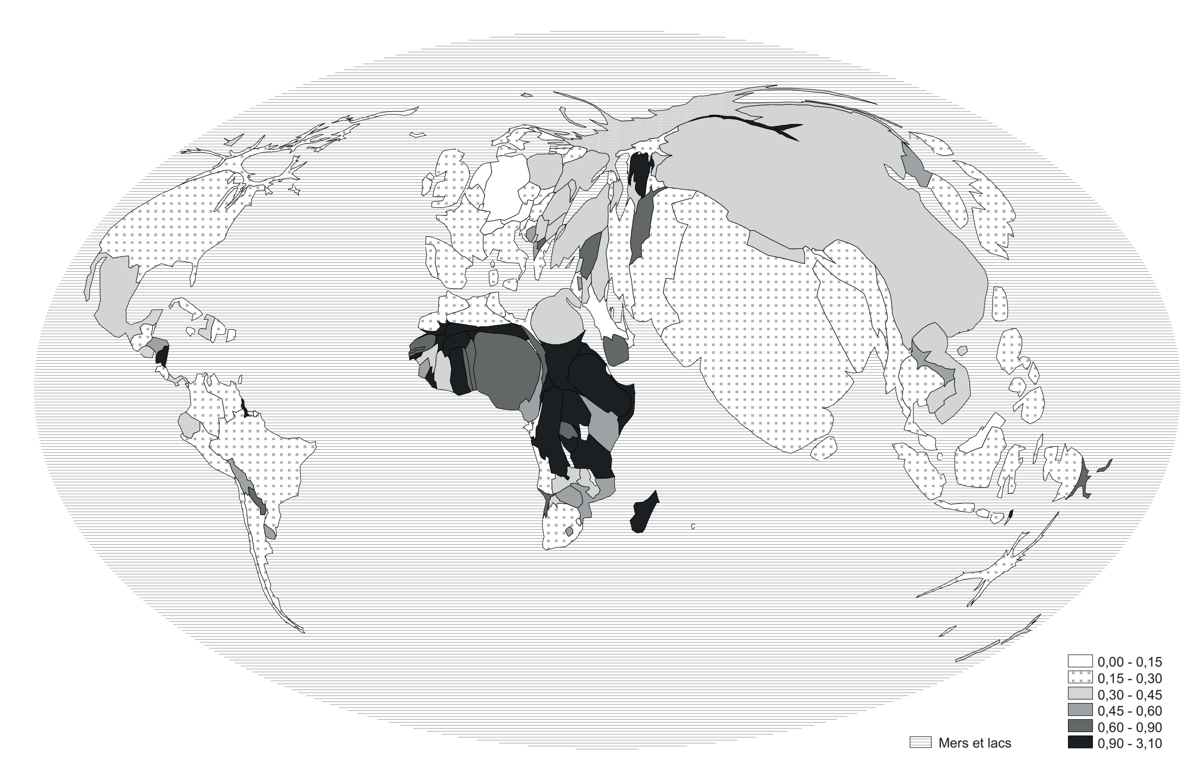
Source : WWF.

Fig. 23. Empreinte écologique par habitant (2005).



Source : WWF.

Fig. 24. Empreinte écologique par rapport à la surface disponible (2005).



Source : WWF.

Une telle représentation dénature en quelque sorte les intentions du WWF. Elle exprime une vision minimaliste, puisqu'elle met en évidence l'efficacité écologique relative du système, tel qu'il fonctionne actuellement, alors que les intentions du WWF sont justement de montrer son absence de durabilité : il n'est pas anodin de rapporter les émissions de CO_2 à des hectares, des habitants ou des unités de PIB.

Fig. 25. Empreinte écologique par unité de PIB produite (2005).



l'empreinte écologique mondiale dépasse les capacités de renouvellement de la planète (fig. 22).

A nouveau, une cartographie de l'empreinte écologique par personne souligne les responsabilités écrasantes des pays du centre dans la détérioration du système écologique mondial [4]. Toutefois, si l'on reste dans des logiques nationales, certains pays dont l'empreinte écologique par habitant est très forte conservent des « réserves » de surface disponible par personne, vu leurs faibles densités de population (fig. 24). C'est par exemple le cas des pays nordiques européens ou du Canada, qui ont pourtant, contrairement à l'image qu'ils donnent de pays très respectueux des préoccupations environnementales, une très forte empreinte par habitant.

[4] Il est vrai que ce sont les pays développés qui contrôlent le mieux certaines émissions de polluants, comme le SO_2, le NO_2, les particules fines, ou la qualité des eaux, etc. (fig. 26). La courbe environnementale de Kuznets suggère un découplage de la pollution avec la croissance du revenu par habitant. Mais elle est fondée sur la prise en considération de polluants individuels et il n'empêche que ce sont les pays riches qui pèsent le plus sur l'écosystème mondial global, en particulier en matière de contribution au réchauffement climatique, une forte corrélation positive liant les émissions de CO_2 par habitant et le niveau du PIB.

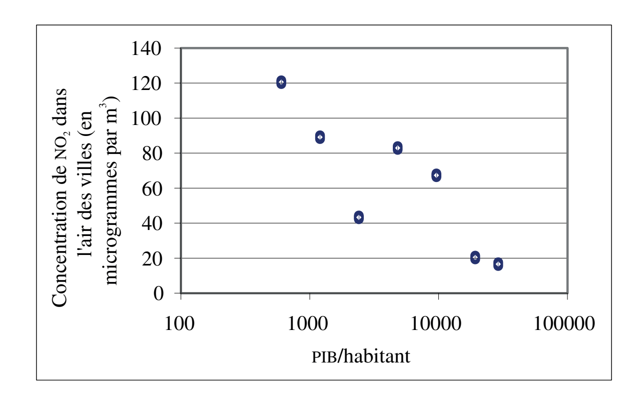
3. CONCLUSION : AUCUN INDICATEUR N'EST NEUTRE

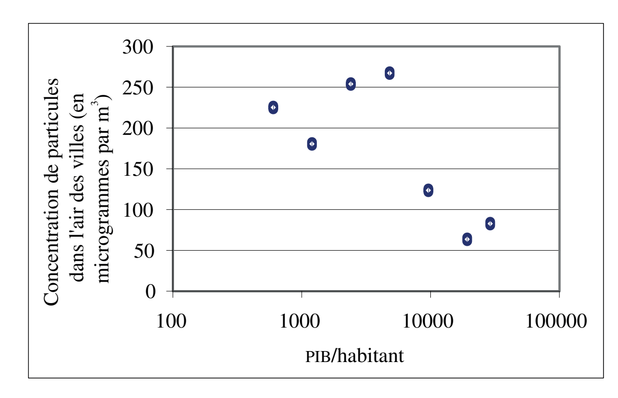
Ni le PIB/habitant, ni l'indice de développement humain ne sont des indices de bonheur.

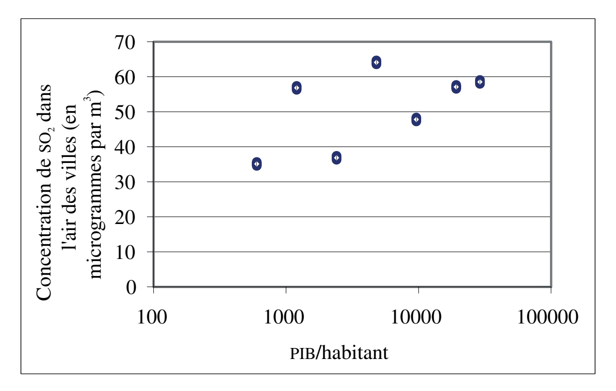
On voit qu'aucun indicateur n'est neutre ou « scientifiquement incontestable », mais qu'il est créé en fonction des objectifs sous-jacents à sa construction. Des efforts sont faits de divers côtés pour prendre en compte à la fois les dimensions économiques, environnementales et sociales du développement et sa « durabilité ». Mais certains indicateurs conservent une dimension monétaire aux variables qu'ils considèrent, ce qui pose *a priori* la question de l'imputation de la valeur. Ainsi, l'Indicateur de Progrès véritable (GPI, Genuine Progress Indicator), élaboré par l'institut californien *Redifining Progress* depuis 1995, ajoute à la mesure (monétaire) traditionnelle des investissements nets et de la consommation des ménages diverses imputations de contributions à la « vraie » richesse (activité bénévole, domestique, services rendus par les biens de consommation durable et les biens publics, etc.) et en soustrait, toujours en leur imputant tant bien que mal une valeur monétaire, le coût des biens de consommation durable, les coûts sociaux négatifs (crime, sous-emploi, temps perdu pour aller au travail, accidents, impact des inégalités sociales, etc.), les coûts environnementaux (pollution des eaux, nuisances sonores, atteintes à la couche d'ozone, etc.), les emprunts nets à l'étranger. Tout comme l'indicateur de santé sociale, celui-ci montre, pour les Etats-Unis, une stagnation à partir de 1975, à la différence de ce qui avait prévalu entre 1950 et 1975, alors que pourtant le PIB a fortement progressé.

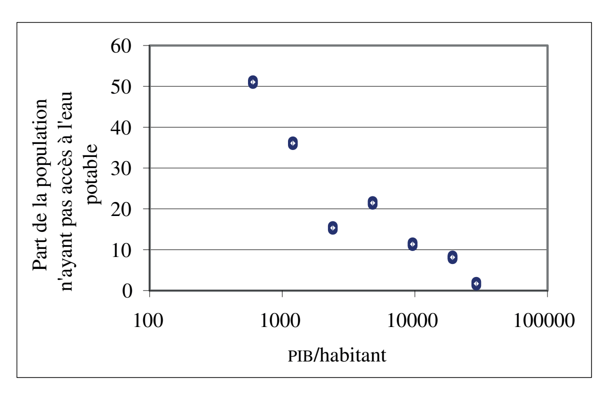
R. Prescott-Allen (2001) a proposé un indicateur global des Nations qui échappe aux logiques monétaires. C'est un indice global qui est la moyenne de deux indices composites : un indice de bien-être humain, qui combine 36 séries de valeurs relatives à la santé, à la population, à la richesse, à l'éducation, à la communication, aux libertés, à la criminalité, à l'égalité, etc., et un indice de bien-être écologique, qui reprend 51 indicateurs environnementaux.

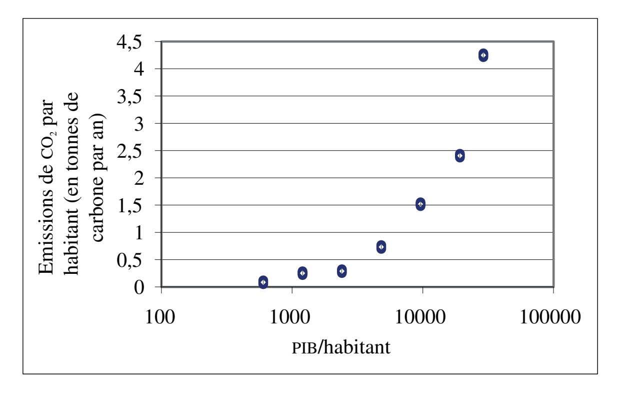
Le problème de ces indicateurs complexes est évidemment, au-delà de la question de leurs sous-jacents épistémologiques et politiques, qui concerne tous les indicateurs, celui de l'impact du choix des variables, de leur pondération, de leur commensurabilité et de leur additivité. Peut-on en fin de compte imaginer construire un indicateur de bien-être ? Mais comment définir le bien-être ? Est-ce la santé ? Posséder une automobile (avec ou sans transports en commun efficaces) ? Ou échapper à l'aliénation ?

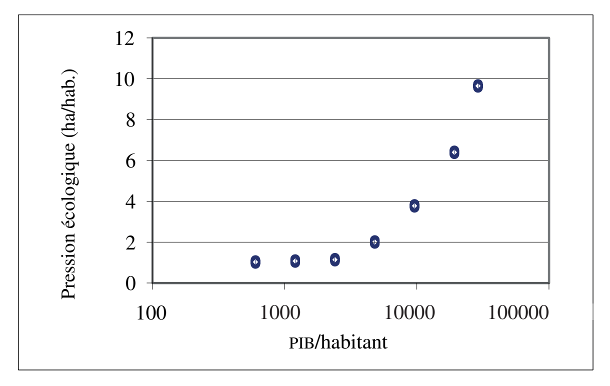












Source : *ESI 2002*, annex 6, WORLD RESOURCE INSTITUTE (www.wri.org).

Les pays sont regroupés par classes de PIB/habitant. Les émissions de polluants sont mieux contrôlées dans les pays développés, y compris relativement pour le SO_2, si l'on considère l'importance de la circulation et de l'activité industrielle dans les grandes villes de ces pays. C'est évidemment dans les pays développés que les conditions sanitaires de l'environnement sont les meilleures, comme l'indique la desserte en eau potable. Néanmoins, ce sont ces mêmes pays développés qui, de loin, contribuent le plus à l'émission de gaz à effets de serre et qui consomment le plus de superficie biologiquement productive pour soutenir leurs niveaux actuels de consommation.

Fig. 26. Indicateurs d'environnement selon la catégorie de niveau de développement des pays (1990-2000).

I5I STRUCTURE DU PRODUIT ET DEVELOPPEMENT

1. CENTRE ET PERIPHERIE DANS LE CONTEXTE DE LA DIVISION MONDIALE DU TRAVAIL

Ce qui précède pourrait suggérer que l'analyse des produits intérieurs et leur comparaison au plan international apporte peu, au-delà d'une mesure grossière du positionnement des pays dans la hiérarchie du développement, et ceci même en négligeant les considérations sociales et écologiques et en restant dans le champ et les logiques de « l'économie pure ». Toutefois, s'il est vrai que la mesure du développement ne peut se réduire à la seule constatation du niveau de produit par habitant, l'analyse des structures de la formation du produit apporte bien des enseignements, en gardant évidemment à l'esprit les reculs critiques indispensables.

Un croisement des niveaux de produit avec la position des pays dans le contrôle technologique et financier, ainsi que dans la division internationale du travail, rendue grossièrement par la structure des exportations, permet ainsi d'affiner le positionnement des parties du monde sur l'échelle du développement économique (fig. 27). On peut observer :

Le concept centre-périphérie rend compte de la domination technologique des pays développés et des formes de la division internationale du travail, selon une hiérarchie qui va de la conception technologique à la seule exportation des matières premières, en passant par l'exécution industrielle plus ou moins capital-intensive et mettant en œuvre un travail plus ou moins qualifié.

– le poids des biens de haute technologie, des équipements, machines et matériel de transport, impliquant de gros investissements en capital, dans les exportations des pays de la Triade, à laquelle on peut de plus en plus certainement joindre la Corée du sud et Taiwan. Les pays de ce premier groupe assurent eux-mêmes la recherche-développement et la conception de ces produits ;
– la spécialisation dans des exportations de produits industriels, souvent aussi technologiques en moyenne que ceux des pays développés, pour la Chine et plusieurs pays de l'Asie du sud-est (Malaisie, Thaïlande, Philippines), mais résultant d'activités de montage ou de sous-traitance, plutôt que de conception. De plus, les bas salaires de ces pays n'excluent pas le maintien de fortes exportations de produits plus banals, qui dominent dans les autres pays de la même zone, comme le Vietnam ;
– des exportations toujours très industrielles, mais largement orientées vers des activités de montage et plus encore vers des productions légères, textiles, vêtements, biens de consommation courante, en Asie méridionale (l'Inde s'y spécialisant aussi dans les exportations de services, en particulier informatiques) et dans les pays d'Europe centrale et orientale ex-socialistes, ces derniers dans une position désormais dépendante des marchés, des capitaux et des technologies du noyau de l'Union européenne ;
– une orientation plus dépendante, mais en pourcentage décroissant, de l'exportation des matières premières en Amérique latine, malgré certains noyaux importants d'industrialisation, comme au Mexique ou au Brésil, et le développement d'activités de production manufacturière exportatrice de montage, y compris de biens de haute technologie, ou à forte intensité de travail, comme dans certains pays des Antilles et d'Amérique centrale ;
– une très faible orientation industrielle des exportations (avec en outre très peu de biens de haute technologie parmi celles-ci) en Afrique, au Moyen-Orient (sauf Israël), du fait du pétrole évidemment, mais aussi aujourd'hui dans les pays de l'ex-Union soviétique : la position de ceux-ci dans la division internationale du travail apparaît ainsi nettement plus faible que celle des pays ex-socialistes d'Europe centrale et orientale. On peut ajouter à cette

Source : Banque mondiale.

Les grands blocs régionaux sont représentés ici selon des surfaces proportionnelles au volume de leur PIB, exprimé en équivalent de pouvoir d'achat. Les surfaces des cercles sont proportionnelles aux populations, dont la part dans la population mondiale est indiquée par le chiffre mentionné dans chaque cercle. Les produits de haute technologie représentent de 20 à 30 %, voire plus, de la valeur des exportations manufacturières dans les pays développés mais aussi en Chine. Cette part monte à plus de 40 % en Asie du sud-est ! Il ne faut évidemment pas confondre part des produits de haute technologie dans la production ou les exportations manufacturières et maîtrise de la conception de ce type de biens, qui reste bien plus exclusivement concentrée dans les pays les plus développés, même si la Chine monte en puissance. Il y a aussi, dans la production des biens de haute technologie, des segments du processus de production qui relèvent de tâches répétitives et banalisées, consommatrices de main-d'œuvre. L'Irlande est ainsi devenue le pays ouest-européen où les produits de haute technologie occupent la part la plus élevée dans les exportations manufacturières ! On remarquera aussi que la part des produits manufacturés dans les exportations de marchandises de la CEI (30 % de celles-ci, pour 79 % en Europe occidentale et 90 % en Chine) est presque du niveau de celle de l'Afrique (23 %) et du Moyen-Orient (19 %).

Fig. 27. Les grands blocs régionaux dans la production et la population mondiales en 2007 et leur insertion dans le commerce international.

dernière catégorie l'Australie et la Nouvelle-Zélande, malgré leur haut niveau de vie.

Ces observations grossières montrent en tout cas la diversité des situations des groupes de pays de la périphérie. Les pays dont le PIB par habitant est le plus élevé ne sont pas « d'autant moins sous-développés » pour autant. C'est souvent dans ces derniers que, dans la périphérie, les inégalités sociales et le développement des contradictions sont relativement les plus poussés et les plus complexes. Dans les pays plus pauvres, ces inégalités peuvent être moindres, une grande partie de la population n'étant parfois pas encore intégrée dans les rapports de production capitalistes. Nous verrons du reste que le sous-développement des uns ne peut se comprendre que dans une relation dialectique avec le développement des autres. N'oublions pas non plus que les comparaisons en termes de produit (ou de revenu) rendent compte en dernière analyse de rapports de valeur qui sont ceux imposés par l'ordre économique mondial dominant.

2. LES CARACTERISTIQUES STRUCTURELLES DES PAYS DEVELOPPES

1. LA PRECOCITE DE L'INDUSTRIALISATION

La position centrale des pays développés dans l'économie mondiale va de pair avec la précocité de leur industrialisation et, aujourd'hui, avec la maîtrise qu'ils exercent sur un système technologique et financier mondialisé.

Hors d'Europe, deux autres centres ont émergé précocement, sur la base d'une accumulation endogène : les Etats-Unis, au départ de la société yankee du nord-est, et le Japon. La précocité plus ou moins grande du démarrage de l'industrialisation a fortement influencé la structure des capitalismes nationaux, qui se sont articulés sur des rapports sociaux pré-industriels plus ou moins favorables à l'accumulation capitaliste.

Les économies des pays développés sont de plus en plus dominées par le secteur tertiaire, mais celui-ci s'appuie largement sur les performances de la base industrielle (et agricole), dont la gestion est de plus en plus externalisée.

Les débuts de l'industrialisation dans les pays développés s'appuient sur une baisse de l'emploi agricole – qui a libéré de la main-d'œuvre pour l'industrie –, plus que compensée par une croissance de la productivité agricole (fig. 29). De la sorte, l'agriculture des pays développés a pu nourrir une population industrielle et urbaine rapidement croissante à travers le XIXe et le début du XXe siècle, outre un recours à des importations de produits alimentaires facilité par les progrès et l'abaissement des coûts des transports intercontinentaux.

2. LA TERTIARISATION DE L'ECONOMIE CONTEMPORAINE

Avec l'essor de la mondialisation, qui répond au retournement structurel des années soixante-dix, les pays développés semblent se désindustrialiser relativement, même s'ils conservent la conception des technologies et restent les lieux d'implantation privilégiée des secteurs manufacturiers de haute technologie et très intensifs en capital.

Au cours des deux derniers siècles, l'évolution structurelle des pays développés a d'abord été caractérisée par une baisse de la part de l'agriculture et une hausse de celle de l'industrie, puis par une tertiarisation croissante, qui s'est précipitée après 1974.

Cette évolution est exemplifiée par celle de la structure de la formation du produit en Belgique, par branche d'activité, depuis 1953 (tableau 13).

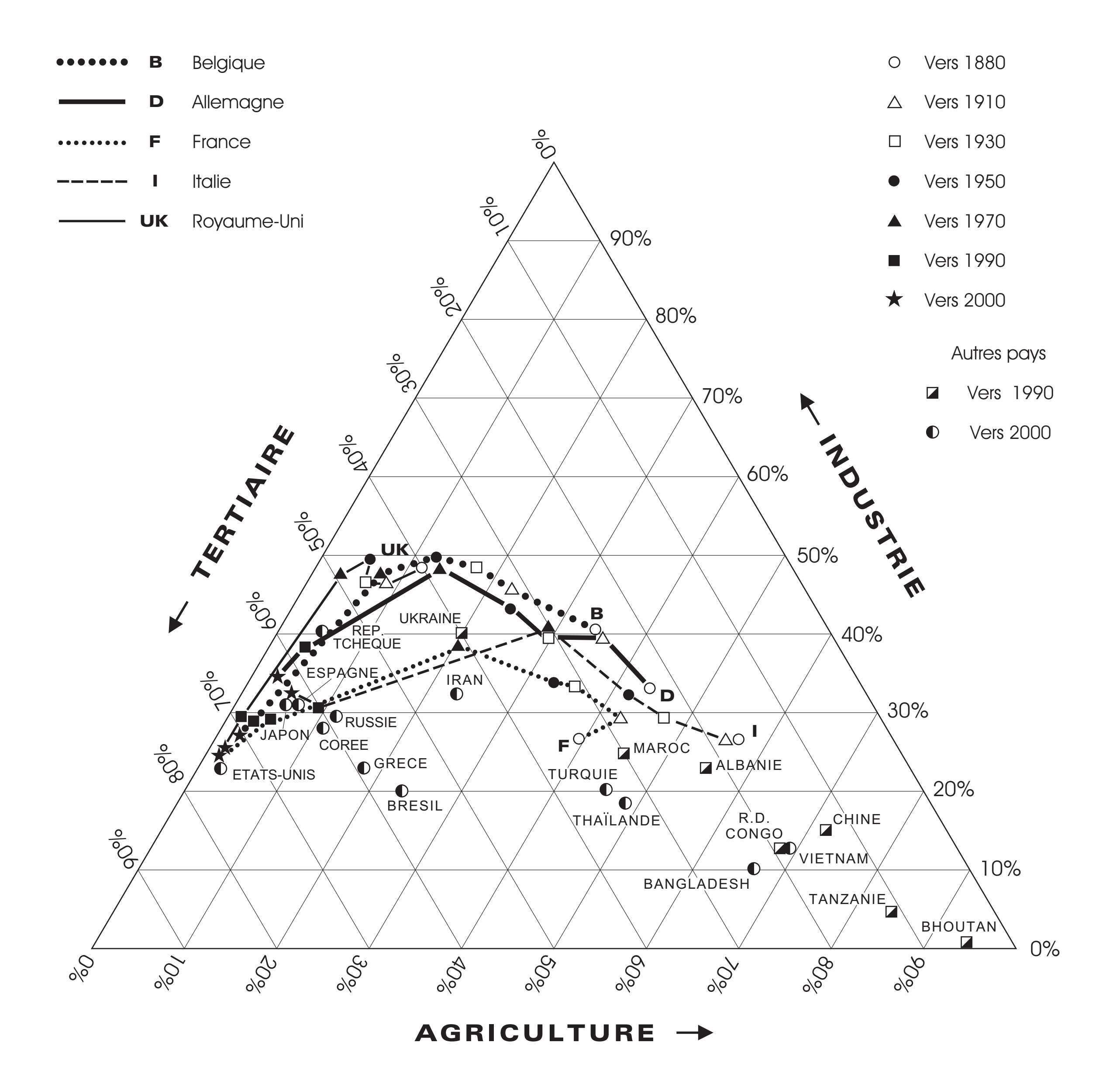
La part du secteur primaire a diminué, du fait tant du recul relatif de l'agriculture que de la fermeture des charbonnages. Le poids du secteur extractif est aujourd'hui négligeable.

Dans le secondaire, le secteur manufacturier, qui fournissait un petit tiers du produit jusqu'à la crise de 1974, s'effondre ensuite relativement jusqu'à ne plus en fournir que moins d'un cinquième, témoignant de la mondialisation de l'exécution industrielle et de la spécialisation des pays développés dans la sphère directionnelle. Cet effondrement est accentué en Belgique par une structure manufacturière qui était

En pour-cents	*1953*	*1960*	*1970*	*1980*	*1990*	*1996*	*2002*	*2007*
Agriculture, sylviculture, pêche	**7,6**	**6,3**	**4,1**	**2,5**	**2,2**	**1,6**	**1,2**	**0,8**
Extraction	**4,3**	**2,5**	**3,4**	**1,7**	**0,2**	**0,2**	**0,1**	**0,1**
Industries manufacturières	**29,8**	**29,9**	**29,3**	**22,9**	**22,5**	**19,8**	**18,6**	**16,4**
Aliments, boissons, tabac	7,5	6,9	3,7	2,8	2,8	2,7	2,6	2,1
Textile, habillement	4,5	4,0	3,3	1,7	1,5	1,2	1,0	0,7
Bois, meubles, papier, édition et autres industries manufacturières	3,5	3,7	3,2	2,7	2,7	2,4	2,4	2,0
Chimie	2,5	2,6	3,8	4,4	4,7	5,0	4,9	4,5
Terre cuite, verre, ciment	1,5	1,8	2,0	1,3	1,1	1,1	1,0	0,8
Métallurgie et travail des métaux	2,9	3,3	7,0	4,1	3,9	2,8	2,5	2,7
Fabrication de machines	7,5	7,7	6,2	5,8	5,7	4,7	4,2	3,6
Construction	**5,4**	**5,8**	**6,9**	**7,5**	**5,4**	**4,9**	**4,9**	**5,3**
Eau, gaz, électricité	**1,9**	**1,9**	**2,9**	**3,3**	**3,1**	**3,0**	**2,5**	**2,2**
Commerce et hôtels-restaurants	**14,6**	**15,2**	**13,6**	**12,8**	**14,2**	**13,2**	**13,2**	**14,7**
Activités financières	**2,2**	**2,8**	**6,4**	**4,6**	**5,9**	**6,6**	**5,0**	**5,6**
Immobilier et services aux entreprises	**10,3**	**9,7**	**8,6**	**13,0**	**16,9**	**20,4**	**22,9**	**23,5**
Transports, communications	**6,4**	**6,9**	**6,7**	**7,2**	**7,0**	**6,6**	**7,0**	**8,2**
Autres services	**17,5**	**18,9**	**18,1**	**24,4**	**22,6**	**23,8**	**24,6**	**23,3**
Administration publique	5,6	6,1	7,2	8,9	7,6	8,0	8,2	7,2
Enseignement	2,7	3,3	5,5	7,7	6,5	6,6	6,6	6,4
Services de santé et aux ménages	9,2	9,5	5,5	7,8	8,5	9,1	9,8	9,7
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Sources : Institut des comptes nationaux (entre autres *Séries historiques 1970-1994*) et *Annuaires statistiques de la Belgique* pour 1953 et 1960 (ancienne nomenclature).

Tableau 13. Evolution de la structure du produit en Belgique, par branche d'activité, à prix courants hors impôts et subventions sur les produits et services d'intermédiation financière indirectement mesurés.



Sources : P. Flora (1983-1987) ; Nations unies ; Banque mondiale.

Un graphique triangulaire est apte à rendre compte d'un phénomène caractérisé par trois variables dont la somme est égale à 100 %, c'est-à-dire possédant deux degrés de liberté : il s'agit en l'occurrence ici de la part de l'emploi dans le primaire, le secondaire et le tertiaire. La trajectoire historique de l'évolution sectorielle de l'emploi est donnée ici pour les principaux pays ouest-européens et, par comparaison, la situation actuelle dans un certain nombre d'autres pays.

Fig. 28. Evolution de la structure sectorielle de l'emploi dans cinq pays développés européens entre 1880 et 2000. Comparaison avec la situation actuelle dans certains pays tiers.



Pour cette figure et la suivante, la représentation en cartogramme n'a pas été retenue, dans la mesure où la carte rend compte d'un phénomène diachronique et que les rapports de population entre les différents pays ont évidemment fort varié à travers le siècle écoulé. La projection de la carte est équivalente, c'est-à-dire que les rapports de surface sont conservés.

On remarquera la précocité de la baisse de la part de l'emploi agricole dans des pays neufs de colonisation européenne de peuplement, qui étaient et restent de puissants exportateurs de matières premières agricoles : Canada, Australie et Nouvelle-Zélande, mais aussi Argentine. Cette dernière n'a manqué son évolution vers un statut de pays développé qu'après la Première Guerre mondiale. Dans les pays de l'ancien bloc soviétique, le passage de la part des actifs occupés dans l'agriculture sous la barre des 50 % correspond à la phase initiale de l'industrialisation socialiste lourde, lors des quinquennats des années trente en URSS, à partir des années cinquante, voire même un peu plus tardivement, en Europe centre-orientale.

Fig. 29. Période à laquelle l'emploi agricole est descendu sous le seuil de 50 % de l'emploi total.

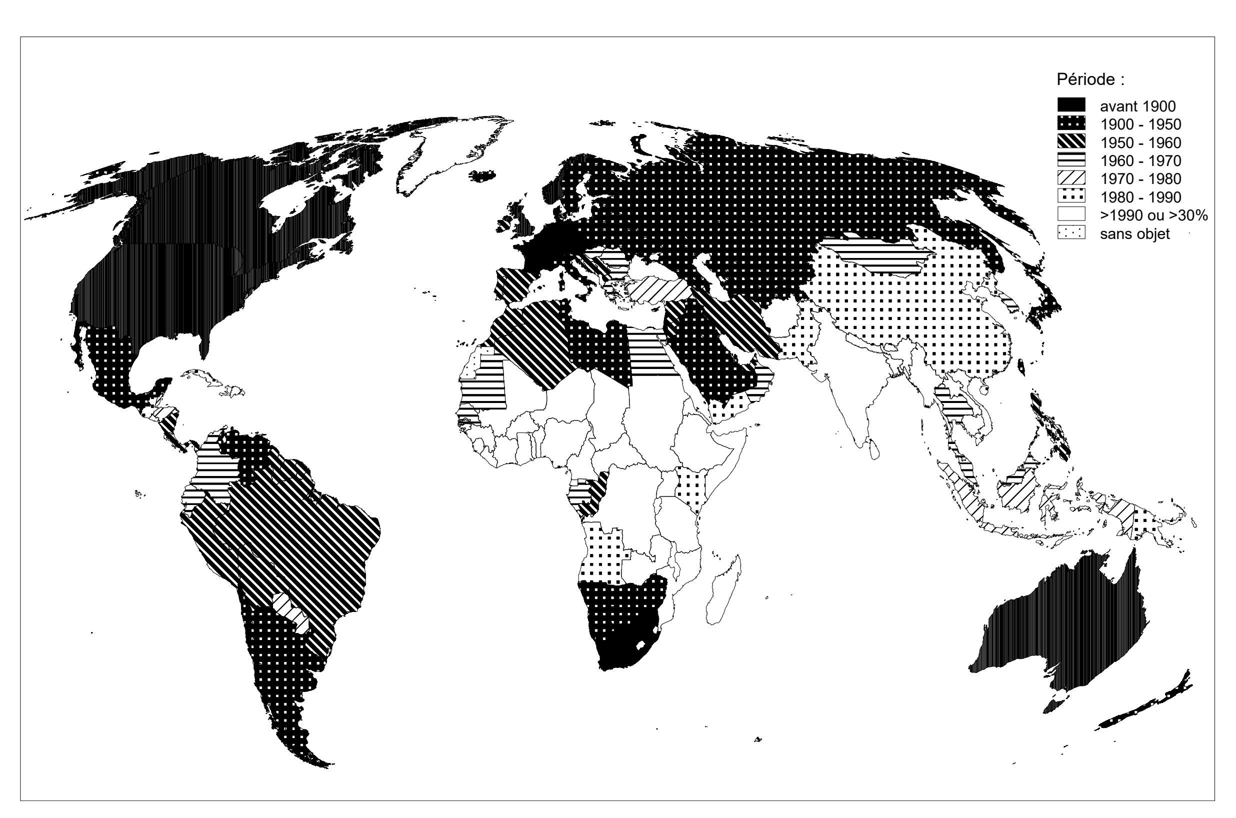


Fig. 30. Période à laquelle la part de l'agriculture dans le PIB est descendue sous le seuil de 30 % du PIB.

fortement dominée par la production de semi-finis et insuffisamment orientée vers les segments à plus forte intensité technologique. Le secteur chimique se maintient mieux que celui de la fabrication des machines. Le recul relatif du secteur de la construction après 1980 traduit la faiblesse tant de l'investissement public, lié aux politiques d'austérité et à l'achèvement de la plupart des grands projets d'infrastructure entamés dans les années cinquante et soixante, que de l'investissement privé, dans la sphère de l'immobilier d'entreprise et dans celle du logement.

La part du secteur tertiaire dans le produit augmente fortement, essentiellement du fait de l'énorme expansion du sous-secteur des services aux entreprises. Ceci procède de la tertiarisation croissante de l'économie, mais aussi de l'externalisation de plus en plus fréquente de services, confiés aujourd'hui en sous-traitance, alors qu'ils étaient jadis exécutés à l'intérieur des structures des entreprises industrielles. En revanche, le commerce et les transports stagnent en pourcentage et la forte expansion des activités financières a cessé. Les dépenses des administrations publiques et en faveur de l'enseignement régressent, en pourcentage, depuis le milieu des années soixante-dix, alors qu'au contraire les services de santé et aux ménages continuent de progresser. Cette augmentation traduit tant le vieillissement de la population et une hausse des dépenses de santé qu'un transfert vers la sphère économique de services jusque-là réalisés dans la sphère domestique.

Les grands traits de la structure économique observée en Belgique se retrouvent dans les autres pays développés (tableau 14). En effet, outre leur PIB individuel élevé, compris dans une fourchette située entre 70 % et 80 % du produit américain, ces pays se caractérisent par la faible importance relative de l'agriculture, une réduction de la part du secondaire et le grand développement du tertiaire (de l'ordre des trois-quarts du produit).

Les différences structurelles entre ces pays développés sont faibles, du moins à ce niveau grossier de désagrégation. Remarquons cependant des stratégies qui restent un peu plus industrielles en Allemagne et au Japon. On verra que, dans les deux premiers de ces pays, les banques et le système industriel sont historiquement plus liés l'un à l'autre qu'aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne, où la sphère financière fonctionne davantage à une échelle mondialisée, voire dans une bulle spéculative. Il faut toutefois tenir compte de ce que, selon les pays, les services aux entreprises industrielles peuvent être plus ou moins internalisés par le secteur secondaire. On ne peut donc interpréter la croissance du tertiaire en termes simplistes de désindustrialisation. Elle traduit de nouvelles articulations entre le secteur manufacturier et celui des services. Les activités de conception, de direction, de management sont de plus en plus souvent externalisées par les entreprises manufacturières ; la mécanisation de l'industrie augmente la valeur de la dimension immatérielle de la production, largement transférée au secteur tertiaire. La croissance du secteur tertiaire ne rend donc pas seulement compte d'une croissance des services aux particuliers ou du poids du secteur administratif public, mais aussi de nouveaux modes d'organisation du système industriel. La tertiarisation de l'économie des pays développés est souvent qualifiée de phase postindustrielle. Cette caractérisation est toutefois ambiguë : c'est l'efficacité même du système industriel, l'externalisation d'une partie de sa gestion ainsi qu'un transfert partiel de séquences de production industrielle vers des pays moins développés, dans le cadre de la mondialisation de l'économie, qui ont permis et rendu nécessaire le développement

Pays	PIB/hab. (Etats-Unis = 100) (a)	Répartition sectorielle de la valeur ajoutée			Répartition sectorielle de l'emploi			Productivité sectorielle relative par actif (productivité nationale = 1,00) (c)			Part de la population de 15 à 64 ans dans la population totale	Part des actifs dans la population de 15 à 64 ans	Taux de chômage parmi les actifs	Part des actifs occupés dans la population totale	Productivité brute moyenne par actif (Etats-Unis = 100)	Nombre moyen d'heures annuelles prestées par actif occupé	Productivité nette moyenne par actif (Etats-Unis = 100)
		Agriculture	Industrie (b)	Tertiaire	Agriculture	Industrie (b)	Tertiaire	Agriculture	Industrie (b)	Tertiaire							
Etats-Unis	100,0	1,2	22,8	76,0	1,6	20,6	77,8	0,74	1,11	0,98	67,0	75,6	5,1	48,1	100,0	1777	100,0
Belgique	**79,7**	**1,0**	**24,3**	**74,7**	**2,0**	**24,7**	**72,6**	**0,51**	**0,98**	**1,03**	**65,8**	**65,0**	**8,1**	**39,3**	**97,6**	**1449**	**119,7**
Royaume-Uni	76,7	0,9	24,1	75,0	1,4	22,0	76,3	0,66	1,09	0,98	66,1	75,6	4,6	47,6	77,5	1652	83,3
Espagne	75,6	3,1	29,7	67,2	5,3	29,7	65,0	0,59	1,00	1,03	68,7	69,4	9,2	43,3	84,0	1745	85,6
Allemagne	74,0	1,0	30,0	69,1	2,4	29,7	67,8	0,40	1,01	1,02	66,6	73,9	11,1	43,8	81,3	1362	106,1
Allemagne, 1882	*9,1*	*36,0*	*32,0*	*32,0*	*47,0*	*35,0*	*18,0*	*0,77*	*0,91*	*1,78*	...	...	...	*38,0*	*11,5*	...	...
France	70,5	2,0	20,8	77,2	3,8	24,3	71,5	0,54	0,85	1,08	65,4	67,8	9,8	40,0	84,9	1346	112,1
Italie	67,4	2,1	26,6	71,4	4,2	30,7	65,1	0,49	0,87	1,10	66,1	62,7	7,7	38,3	84,7	1523	98,9
République tchèque	52,5	2,7	39,0	58,3	4,0	39,5	56,5	0,67	0,99	1,03	71,2	70,7	7,9	46,4	54,5	1882	51,4
Portugal	47,8	2,8	25,0	72,2	11,8	30,6	57,5	0,24	0,82	1,26	67,4	74,0	7,6	46,1	49,9	1675	53,0
Hongrie	40,9	4,2	29,5	66,3	5,0	32,4	62,6	0,84	0,91	1,06	69,1	60,0	7,2	38,5	51,2	1777	51,2
Pologne	35,0	4,3	29,9	65,9	17,4	29,2	53,4	0,25	1,02	1,23	70,8	62,7	17,7	36,5	46,0	1984	41,2
Pologne, 1988	*20,4*	*13,0*	*61,0*	*26,0*	*28,0*	*50,0*	*22,0*	*0,84*	*0,91*	*1,06*	...	...	...	*49,0*	*20,0*	...	...
Roumanie	23,9	8,3	26,4	65,4	32,1	30,3	37,5	0,26	0,87	1,74	69,8	60,6	7,2	39,2	29,3	...	...
Australie	88,2	3,1	28,0	69,0	3,6	21,1	75,0	0,86	1,33	0,92	67,4	74,2	5,1	47,5	89,4	...	...
Japon	71,9	1,5	29,9	68,6	4,4	27,9	66,4	0,34	1,07	1,03	66,0	72,7	4,4	45,8	75,4	1828	73,3
Corée du sud	55,0	3,0	39,4	57,6	7,9	26,8	65,1	0,38	1,47	0,88	72,0	66,0	3,7	45,8	57,8	2390	43,0
Arabie séoudite	49,7	2,8	65,4	31,8	6,7	21,4	71,9	0,42	3,06	0,44	63,2	55,7	6,2	33,0	72,5	...	...
Russie	33,4	4,8	38,6	56,7	10,2	29,8	60,0	0,47	1,29	0,94	71,4	71,2	7,9	46,9	34,3	...	...
Mexique	27,2	3,6	25,3	71,1	15,1	25,7	58,6	0,24	0,99	1,21	63,8	62,3	3,5	38,4	34,1	1980	30,6
Iran	24,4	9,5	41,5	49,0	24,9	30,4	44,6	0,38	1,37	1,10	67,8	59,0	11,5	35,4	33,1	...	...
Thaïlande	23,5	10,8	43,8	45,3	42,6	20,2	37,1	0,25	2,17	1,22	70,6	78,4	1,3	54,6	20,6	...	...
Brésil	22,6	4,9	30,6	64,5	21,0	21,0	57,9	0,24	1,46	1,11	66,2	72,2	8,9	43,5	25,0	...	...
Chine	18,9	11,7	48,1	40,2	39,5	27,2	33,2	0,30	1,77	1,21	71,1	81,7	4,2	55,7	16,3	...	...
Indonésie	12,1	13,8	46,7	39,4	42,1	18,6	38,0	0,33	2,51	1,04	66,3	70,3	10,3	41,8	13,9	...	...
Inde	9,0	17,8	29,4	52,8	60,0	12,0	28,0	0,30	2,45	1,89	62,4	60,8	5	36,1	12,0	...	...
Côte d'Ivoire	5,3	23,4	26,1	50,5	68,0	8,0	24,0	0,34	3,26	2,10	55,4	65,3	4,1	34,7	7,3	...	...
Tanzanie	2,0	45,3	17,4	37,3	82,1	2,6	15,3	0,55	6,68	2,44	52,7	89,7	5,1	44,8	2,1	...	...

(a) En parité de pouvoir d'achat, d'après les données PWT.

(b) Il s'agit de l'ensemble de l'industrie, et pas seulement du secteur manufacturier.

(c) Sous l'hypothèse d'un nombre d'heures de travail prestées par actif occupé identique dans chacun des trois secteurs.

Sources : BANQUE MONDIALE (www.worldbank.org) ; A. HESTON, R. SUMMERS & B. ATEN (2009), *Penn World Table Version 6.3*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania pour 2007 ; CIA (www.cia.gov) ; OCDE (*OECD Employment Outlook* ; www.oecd.org) ; P. FLORA, F. KRAUS & W. PFENNING (1983-1987), *State, Economy and Society in Western Europe 1815-1975*, Frankfurt, Campus Verlag, London, Macmillan, Chicago, St. James Press, 2 vol., pour l'Allemagne en 1882.

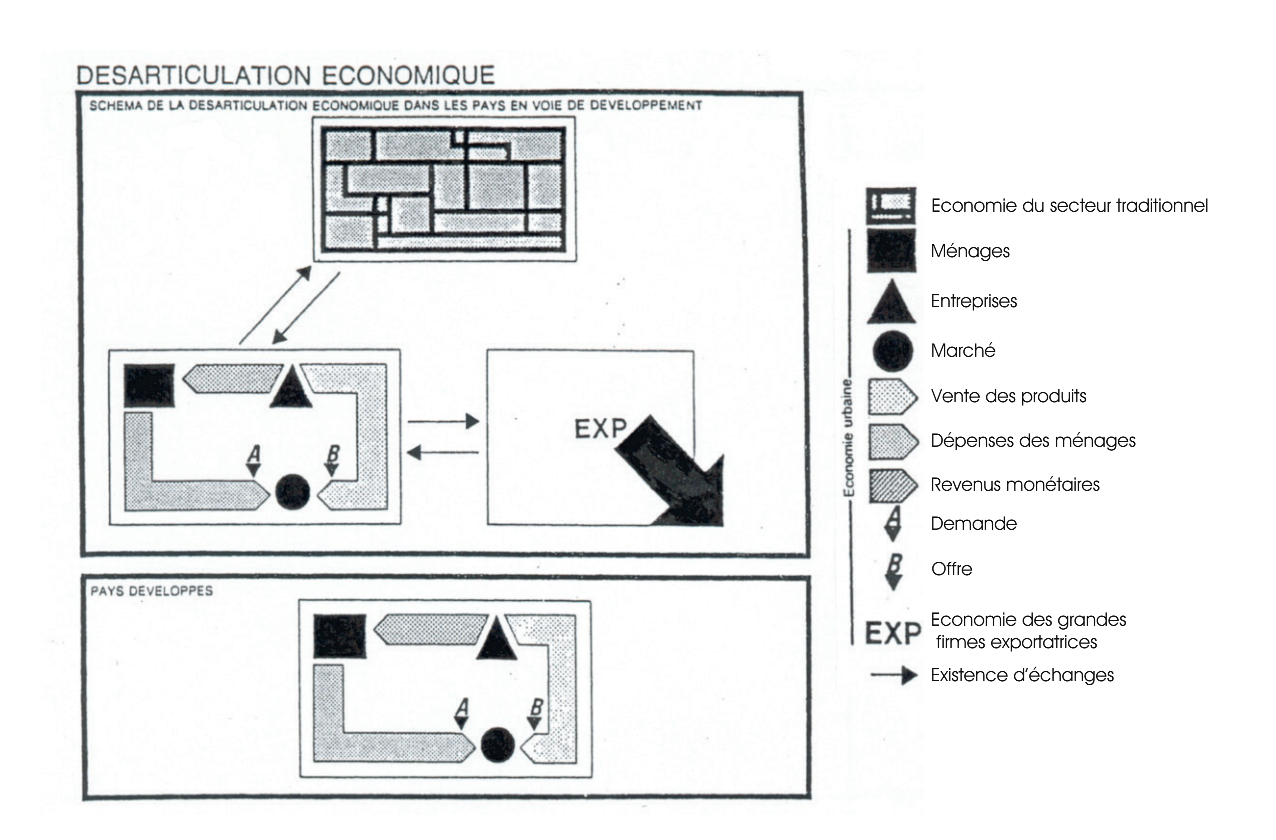
Tableau 14. Structure du produit, de l'activité et productivité sectorielle relative dans quelques pays caractéristiques (2007 ou année la plus proche, sauf 2004 pour les heures prestées par actif occupé) .

relatif du tertiaire. La condition nécessaire de cette mondialisation était l'abaissement radical du coût relatif des transports.
Les pays de la périphérie proche, intégrés à l'ensemble des pays développés au cours des dernières décennies, comme le Portugal en Europe, ou la Corée du sud en Asie, ont des produits par tête qui ne sont encore que de l'ordre de la moitié du produit américain. Certains apparaissent aujourd'hui relativement plus industrialisés que les pays les plus centraux.
Pour leur part, les pays proches de l'Europe centre-orientale, qui ont accédé récemment à l'UE, gardent des traces, qui vont toutefois très rapidement en s'atténuant, de deux caractéristiques qui étaient spécifiques des économies de type soviétique : un surdéveloppement du secteur manufacturier, un sous-développement du tertiaire. Les très hauts taux d'activité (et l'absence de chômage) qui caractérisaient ces économies planifiées appartiennent désormais au passé. Les PIB/hab. restent ici à un niveau tel que, même en admettant un bien improbable différentiel annuel de croissance constant de 1,5 % par rapport à des pays comme la France ou la Belgique, il leur faudrait 50 ans pour rejoindre le peloton de tête des pays de l'Union.

3. DES NIVEAUX INTERSECTORIELS DE PRODUCTIVITE ASSEZ SIMILAIRES

Au cours des deux derniers siècles, l'évolution structurelle des pays développés a d'abord été caractérisée par une baisse de la part de l'agriculture et une hausse de celle de l'industrie, puis par une tertiarisation croissante, qui s'est précipitée après 1974.

La forte intégration de l'ensemble des secteurs économiques par le jeu des rapports marchands, dans le cadre d'une division poussée du travail et d'une forte mobilité des capitaux, est une caractéristique essentielle du développement. Elle se traduit dans les pays centraux par des niveaux de productivité du même ordre de grandeur dans les différents secteurs, avec toutefois le maintien d'un certain déficit de productivité dans l'agriculture. Si l'on définit la productivité comme la valeur du produit par actif, un calcul simple permet de mesurer cette similitude intersectorielle des niveaux de productivité (tableau 14).
Considérons dans chaque pays le niveau du produit par habitant, en dollars internationaux ou en indice, par exemple 79,7 en Belgique, par rapport à un niveau de 100,0 aux Etats-Unis. Seuls les actifs occupés (à l'exclusion donc des chômeurs et, là où le service militaire existe encore, des miliciens) contribuent à la formation de ce produit. Or, le taux d'occupation varie sensiblement de pays à pays, en fonction de différences dans la structure par âge, mais surtout de modes de régulation variables entre le travail et le non-travail, de différences sensibles dans l'âge moyen de la retraite et la durée des études et de la présence plus ou moins grande des femmes sur le marché du travail. Ainsi, le taux d'occupation est élevé aux Etats-Unis (et en Grande-Bretagne), où la forte dérégulation du marché du travail et la moindre protection des travailleurs contraignent plus facilement ceux-ci à occuper des emplois précaires, à pratiquer de petits métiers, ou à se contenter de temps partiel. En revanche, les taux d'occupation sont plus faibles dans des pays où le filet de protection sociale reste mieux établi, comme la Belgique ou la France, qui sont également des pays où l'âge de fin d'activité effective est précoce. Des différences peuvent être sensibles entre pays en apparence assez similaires : les taux de chômage sont nettement plus faibles et les taux d'occupation féminine plus élevés au Portugal qu'en Espagne.
On peut donc calculer la productivité brute par emploi en rapportant le produit par habitant à la seule population active occupée. Dans l'exemple belge, cela donnera 79,7 : 0,393 = 202,8 ; pour les Etats-Unis, par comparaison, 100,0 : 0,481 = 207,9. La productivité brute du travailleur belge, compte non tenu des différences de durée moyenne du travail, est donc presque similaire à celle du travailleur américain,



Source : d'après J.M. Albertini (1981), repris et modifié dans agcd (1987), *Des cartes pour le dire. S'interroger sur le sous-développement.*

Dans les pays du centre, l'économie est intégrée par les mécanismes du marché, où la demande (A) et l'offre (B) se rencontrent (ce qui ne signifie en rien qu'il s'agisse d'un marché parfait, avec une infinité d'acheteurs atomisés rencontrant une infinité de fournisseurs tout aussi atomisés). La demande provient des ménages (le carré noir), mais aussi des entreprises (le triangle noir) (et également de l'Etat). Les entreprises (mais aussi l'Etat) distribuent des revenus monétaires aux ménages, et les entreprises, voire l'Etat, mettent des produits et des services sur le marché. La monétarisation généralisée de l'économie tend à égaliser progressivement les niveaux de rémunération et de productivité entre les secteurs.

Dans beaucoup de pays de la périphérie, plusieurs systèmes économiques coexistent, avec leurs rapports sociaux spécifiques : une économie intégrée de marché, comme dans les pays du centre ; une économie exportatrice extravertie, plus ou moins dominée par les grandes firmes transnationales, parfois aussi aux mains de sous-traitants nationaux, mais en tous cas déconnectée du marché national ; des économies dites informelles et d'autosubsistance, qui fonctionnent en partie selon des circuits traditionnels de solidarité et d'échange. Cela ne signifie aucunement que ces systèmes fonctionnent *l'un à côté de l'autre*. Tout au contraire, de profondes interactions existent entre eux. La faiblesse des salaires par exemple est permise à la fois par le fait que le secteur exportateur n'a pas besoin de trouver d'abondants débouchés sur place et par le fait que le secteur traditionnel reste pour la main-d'œuvre sous-payée une importante source de compléments de revenus non monétaires.

Fig. 31. La désarticulation économique dans les pays de la périphérie, opposée à l'intégration de l'ensemble du système économique par le marché dans les pays du centre.

dans un rapport de 97,6 % (202,8 : 207,9), bien moindre que ce que suggérait l'écart des niveaux de PIB.

Mais on peut encore affiner le calcul, en tenant compte d'un temps de travail annuel plus long du travailleur américain que du travailleur belge. Le rapport des productivités nettes est alors de (202,8 : 1449) : (207,9 : 1777), soit 1,197 : la productivité nette, par heure prestée, du travailleur belge est cette fois près de 20 % supérieure à celle de son collègue américain.

On peut aussi comparer les productivités sectorielles, ici brutes puisque l'on ne tient pas compte du différentiel d'heures prestées selon les secteurs d'activité. Ainsi, le secondaire belge fournissant 24,3 % du produit avec 24,7 % des actifs, la productivité moyenne du travailleur belge du secondaire est de 24,3 : 24,7, soit 98 % de celle du travailleur belge moyen ; aux Etats-Unis, ce rapport est de 22,8 : 20,6 = 1,11. La productivité brute du travailleur belge du secondaire est donc de (0,976 x 0,98) : (1,000 x 1,11) = 86 % de celle de son collègue américain (mais sans doute supérieure à celle-ci en termes de productivité nette).

3. LA DESARTICULATION DE L'ECONOMIE DANS LES PAYS DE LA PERIPHERIE

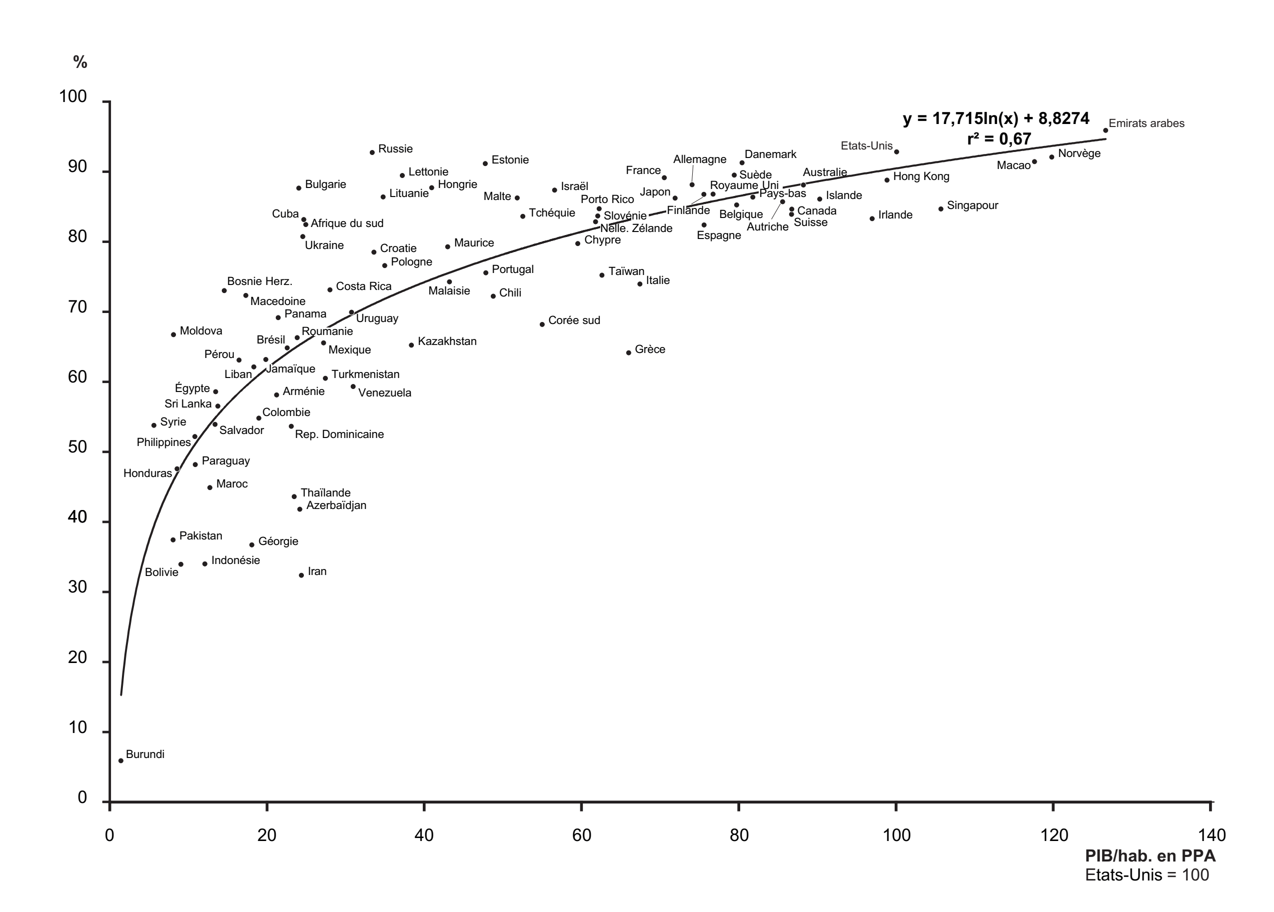
A l'intégration des secteurs économiques et à la large monétarisation, y compris dans la sphère des services, qui prévalent dans les pays centraux, s'oposent les désarticulations économiques dont souffrent les pays de la périphérie, en reflet direct de leur positionnement dominé dans l'économie mondiale. Cette désarticulation s'exprime dans l'existence de secteurs sous-capitalisés, de fonctions parasitaires et de différences intersectorielles considérables de la productivité et de la rémunération des facteurs de production (du moins telles qu'elles sont comptabilisées dans les logiques de l'économie monétaire et des rapports sociaux dominants et dans le cadre des systèmes de prix nationaux et internationaux, eux-mêmes expressions des rapports de pouvoir et commandés en dernier recours par les marchés des pays du centre). L'économie des pays de la périphérie est caractérisée par la juxtaposition, et paradoxalement en même temps l'interdépendance, d'une économie d'autosubsistance, de rapports issus de la grande propriété foncière, de l'économie informelle, de la petite production marchande, du capitalisme local ou international, selon leurs différents modes d'insertion plus ou moins dépendants – voire, le cas échéant, plus ou moins mafieux – dans l'économie mondiale. La détermination des valeurs d'échange y reste commandée en dernier recours par les marchés des pays du centre (tableau 14).

Les économies désarticulées des pays de la périphérie juxtaposent économie d'autosubsistance, rapports marchands traditionnels, secteur informel et secteur moderne. Ce dernier peut avoir peu de rapports avec les besoins du marché local. Les niveaux de productivité intersectoriels sont très différenciés, avec toujours une forte sous-productivité (et sous-rémunération) de l'agriculture.

1. LES INSUFFISANCES DE LA PRODUCTIVITE AGRICOLE

Une place importante de l'agriculture dans le système productif est souvent considérée comme une caractéristique fondamentale de l'appartenance d'un pays à la périphérie. Aujourd'hui cependant, l'agriculture représente rarement plus du quart du produit dans les pays de la périphérie, et souvent bien moins, alors qu'elle occupe encore souvent de l'ordre de la moitié des actifs ou plus dans la plupart des pays d'Afrique noire et d'Asie méridionale et orientale (fig. 33 et 34).

Cet écart entre la place prise par l'agriculture dans la structure du produit et dans celle de l'activité traduit l'archaïsme des agricultures de la périphérie, mais aussi le fait que les facteurs de production de l'agriculture y sont systématiquement sous-rémunérés. Ceci restreint les possibilités d'investissement dans ce secteur, en particulier dans l'agriculture vivrière, orientée vers les marchés locaux et l'autosubsistance. Outre une sous-évaluation de l'autoproduction



Source : Banque mondiale (www.worldbank.org).

Les désarticulations de l'économie des pays de la périphérie, l'abondance de la main-d'œuvre sous-productive dans l'économie agricole et dans l'économie dite informelle se reflètent dans le faible taux de salarisation des actifs et dans la faiblesse des niveaux salariaux. Ceci ôte toute signification aux chiffres du chômage dans ces pays.

Fig. 32. Taux de salarisation (2005).

de subsistance, difficile à comptabiliser, cette sous-rémunération de l'agriculture rend compte d'une double subordination du monde rural : d'une part interne, par rapport aux classes dominantes urbaines ou à la grande propriété foncière ; d'autre part externe, par rapport aux systèmes de prix dictés par l'agroalimentaire international. Dans les pays de la périphérie ayant connu une certaine industrialisation dirigée par une bourgeoisie nationale, tout en restant connectés au marché mondial, cette sous-rémunération ne s'est dès lors que partiellement traduite par un transfert vers l'accumulation intérieure. Au contraire, dans les systèmes communistes d'accumulation autocentrée, coupés du marché mondial, la sous-rémunération de l'agriculture, dans le cadre coercitif de sa collectivisation, correspondait davantage, voire correspond encore en Chine, à la volonté d'utiliser les surplus de celle-ci pour assurer l'accumulation initiale du capital industriel.

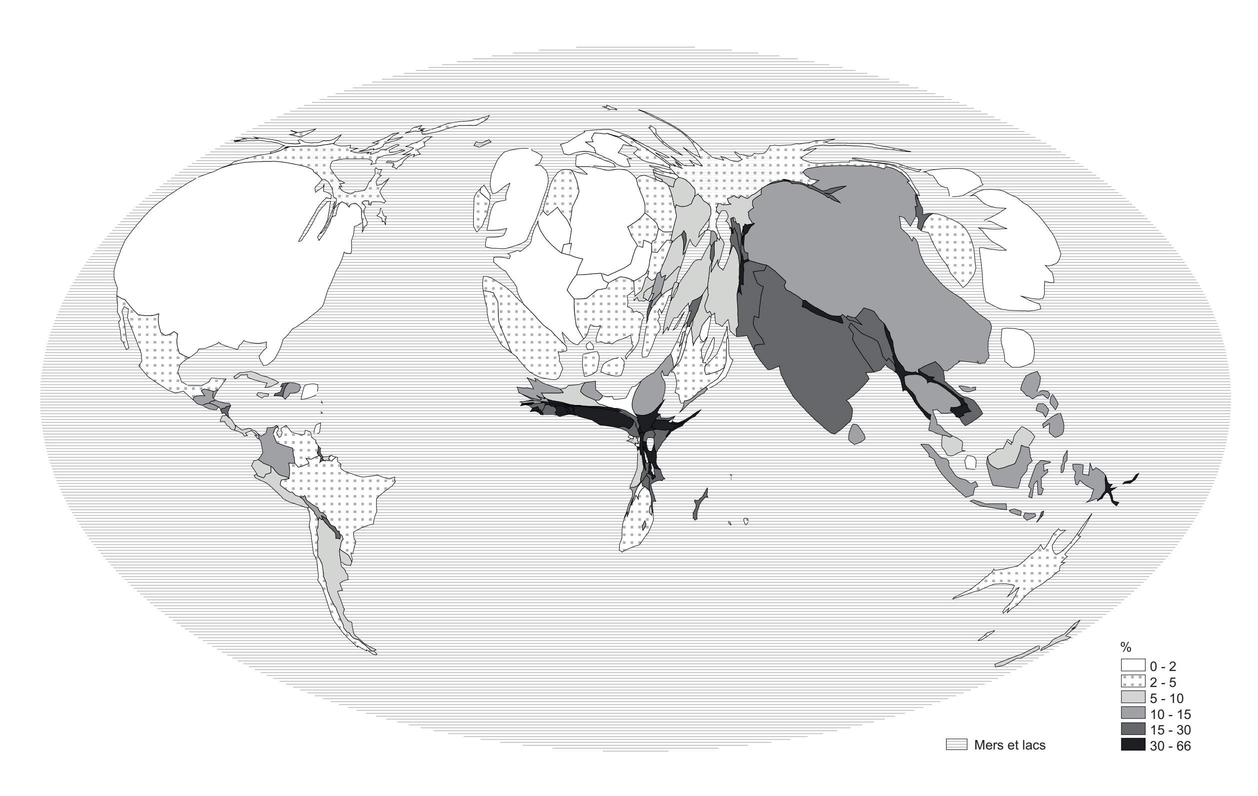
Nous avons mesuré ci-dessus la faiblesse de la productivité du secteur agricole en termes comptables et dans le cadre des subdivisions sectorielles des comptabilités nationales. Mais, procéder à un tel type de calcul, signifie s'inscrire précisément dans la logique de l'économie monétaire (plutôt que dans une logique de valeur-travail) et des rapports de prix imposés par cette double dépendance de la paysannerie par rapport aux élites politiques et économiques locales d'une part, par rapport au marché mondial dominé par les multinationales de l'agroalimentaire de l'autre.

On peut dès lors tenter une autre approche, plus physique, de la mesure de la productivité (tableau 15). Le calcul ci-dessous ne porte que sur des ordres de grandeur sommaires ; il néglige en outre la production non alimentaire. Il n'est pas sûr pour autant qu'il soit moins significatif que des estimations comptables sophistiquées, qui acceptent la pertinence de la référence au système dominant des prix internationaux.

Les conclusions restent *grosso modo* identiques à celles tirées des comparaisons en valeurs monétaires : un agriculteur des pays du centre (avec, il est vrai, l'appui d'un important secteur industriel et commercial en amont et en aval) nourrit bien plus d'hommes que celui des pays de la périphérie, même ceux où l'agriculture est la plus perfectionnée.

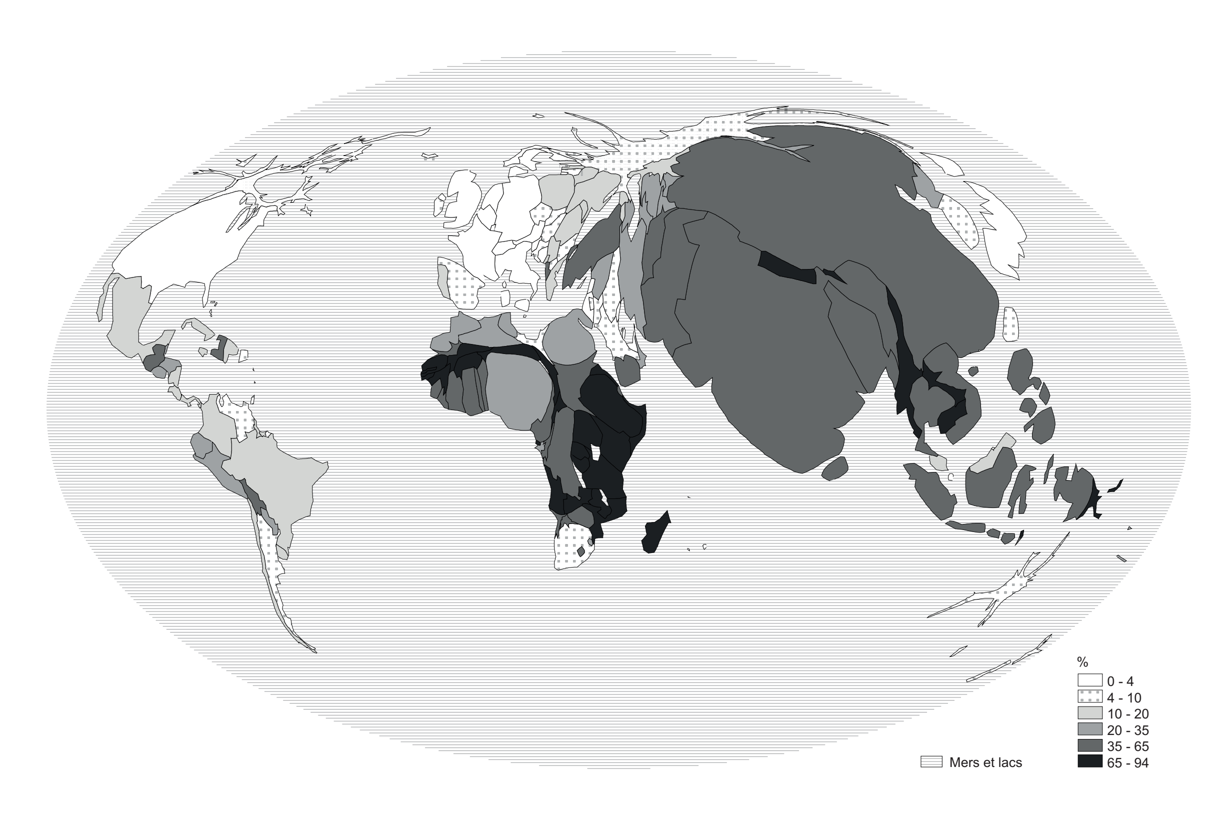
Le passage rapide à des agricultures permettant de nourrir plus d'hommes impose, outre un désenclavement du monde rural et une amélioration des circuits commerciaux entre la campagne et la ville, une émancipation de la paysannerie par rapport à différents mécanismes de subordination paralysants auxquels elle est soumise. C'est évidemment le cas des systèmes (intérieurs et internationaux) de prix agricoles très bas ainsi que des diverses autres ponctions, comme celles liées à la propriété foncière ou à l'endettement, qui limitent fortement les possibilités d'investissement dans l'agriculture. C'est aussi le cas de subordinations techniques, qui peuvent conduire à des tentatives de modernisation parfois totalement inadaptées aux conditions locales. Certaines formes de modernisation peuvent ainsi aggraver l'érosion et l'usure des sols. La mécanisation lourde, outre qu'elle aggrave souvent fortement l'endettement, n'est pas toujours synonyme de progrès agricoles ; elle peut augmenter les dépendances, en pièces de rechange, en énergie, etc. A titre d'exemple, la production d'une calorie alimentaire requiert 30 fois plus d'énergie aux Etats-Unis qu'en Inde ; la généralisation à l'ensemble de la périphérie d'une agriculture de type américain absorberait 80 % de l'énergie consommée dans le monde aujourd'hui. *A contrario*, le passage de la culture manuelle à la culture attelée peut être préférable à l'importation de tracteurs : l'attelage produit du fumier ; le matériel peut être réalisé par le forgeron ou l'artisan local ; le labour moins profond réduit les

Les subordinations technologiques des pays de la périphérie peuvent conduire à des formes de modernisation agricole coûteuses, mal adaptées aux conditions locales, énergitivores et génératrices d'exode rural.



Source : Banque mondiale.

Fig. 33. Part de l'agriculture dans le PIB (2007, ou année la plus proche).



Source : Banque mondiale.

Fig. 34. Part de l'agriculture dans la force de travail (2007, ou année la plus proche).



risques érosifs liés au ruissellement ou ceux de formation de croûtes superficielles. Il faut toujours garder à l'esprit par ailleurs que, dans beaucoup de pays de la périphérie où le sous-emploi est considérable, la recherche de gains de rendement devrait l'emporter sur celle de gains de productivité. En cas d'augmentation trop brutale de la productivité liée à la mécanisation, les paysans les plus pauvres, qui ne peuvent en supporter le coût, s'endettent et sont finalement expulsés de leurs terres. Ils viennent gonfler l'exode rural. De manière générale, la micro-innovation, l'encadrement de la paysannerie et sa formation sont trop souvent négligés, au profit des techniques véhiculées par l'agro-alimentaire transnational, coûteuses et mal maîtrisées sur place, mais qui intéressent autolégitimement les élites administratives chargées de les imposer, voire un capitalisme rural inséré dans des schémas exportateurs.

L'exemple de la production d'engrais en Inde et au Bangladesh illustre la question des dépendances imposées par l'usage de technologies inadaptées aux conditions de la périphérie. Pour une même production d'engrais et pour un coût d'investissement du même ordre de grandeur, on peut construire une usine utilisant les technologies lourdes et générant des importations considérables ou mettre en place 26 000 cuves à méthane villageoises, permettant de collecter les déchets organiques, le fumier, les excréments humains et les feuilles mortes et de leur faire subir une fermentation anaérobie. Celle-ci produit une grande quantité de gaz, pour les trois quarts du méthane, pour le reste de l'hydrogène, du monoxyde de carbone, de l'ammoniaque. La première formule assure 1 000 postes de travail, la seconde 130 000 ! La première consomme 100 000 MWh/an, la seconde en fournit 6 000 000, qui plus est directement disponibles dans des villages souvent non rattachés au réseau électrique général. Mais les firmes des pays développés, les experts de la Banque mondiale, les responsables administratifs favorisent en général la première formule.

De même, si la révolution verte, c'est-à-dire l'utilisation de semences sélectionnées à haut rendement de blé, de riz, de maïs, a permis des croissances très importantes de la production dans certains pays, ses succès doivent cependant être mis en regard d'une fragilisation des écosystèmes, d'une augmentation du coût des semences et des produits phytosanitaires, qui accroissent les dépendances par rapport aux fournitures importées ou entraînent des coûts de production insupportables pour la petite paysannerie pauvre. Parfois d'ailleurs, les rendements baissent après quelques années, les nouvelles variétés résistant moins bien aux parasites que les variétés indigènes plus frustes.

Avant d'être d'abord une question simplement technique, les problèmes posés par la modernisation de l'agriculture sont au contraire profondément liés aux modes d'insertion du monde rural dans les rapports sociaux et politiques, en particulier aux prix payés à l'agriculteur, à la ponction que les détenteurs de la rente foncière exercent sur lui, à l'accès à la terre et au crédit.

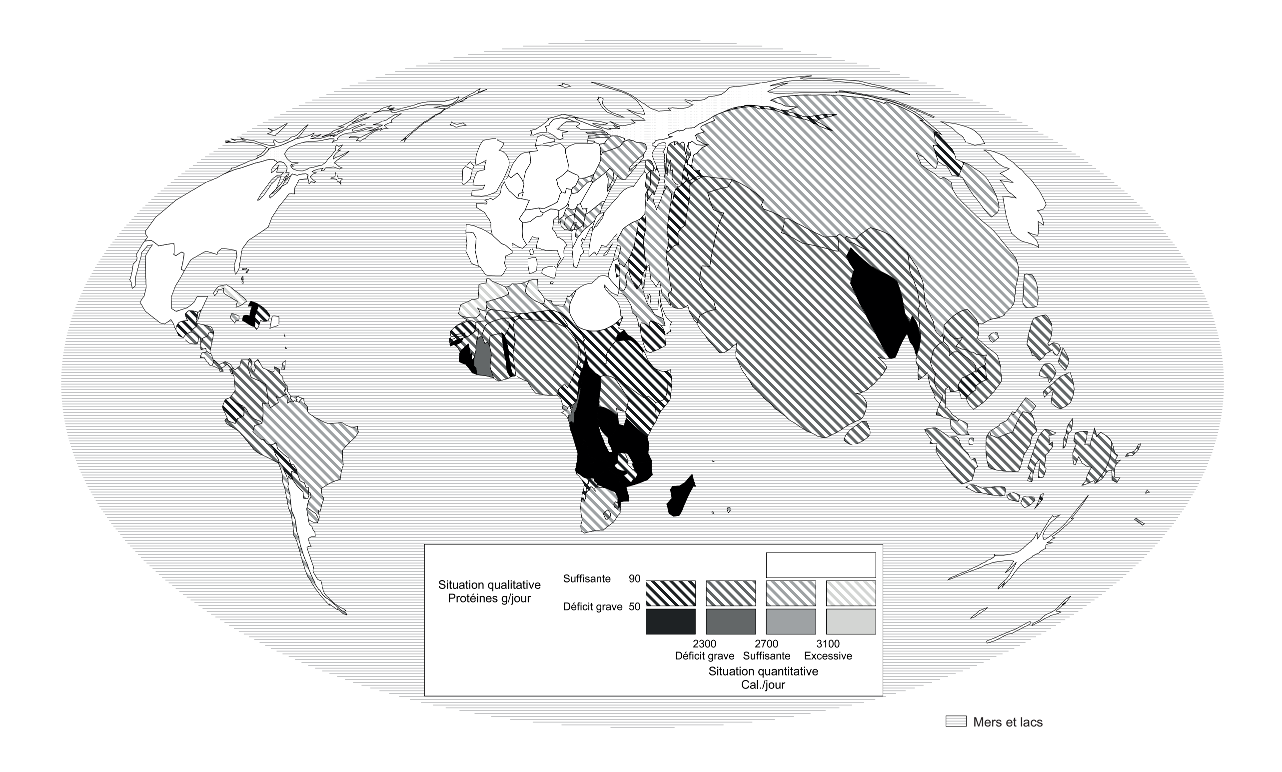
La production agricole mondiale croît, mais le volume de la population sous-alimentée stagne. Les nécessaires modernisations de l'agriculture ne peuvent se résumer à des questions techniques. Ces questions sont liées aux modes d'insertion du monde rural dans les rapports sociaux et politiques. Les revenus insuffisants payés aux producteurs agricoles peuvent s'expliquer par les rapports de force imposés par les pays du centre et les firmes agro-alimentaires transnationales, par les intérêts des élites urbaines et par les ponctions exercées par les détenteurs de la rente foncière.

	Etats-Unis	*Union européenne à 15*	*Russie*	*Chine*	*Afrique noire (sans l'Afrique du sud)*
Population	**1 000**	**1 000**	**1 000**	**1 000**	**1 000**
% actifs occupés	48 %	45 %	47 %	56 %	38 %
Actifs	480	450	470	560	380
% actifs agricoles	2 %	3 %	10 %	44 %	70 %
Agriculteurs	**10**	**15**	**50**	**250**	**270**
Calories consommées /hab.	3 800	3 500	3 100	3 000	2 200
dont d'origine animale	27 % =1 025	30 % =1 050	23 % = 710	23 % = 690	5 % = 110
Commerce extérieur/ production	+ 5 %	0 %	- 10 %	- 5 %	- 10 %
Productivité brute comparée (x 1 000)	3 800 + 5 % = 3 990 3 990 / 10 = 399 = 57	3 500 3 500 / 15 = 233 = 33	3 100 – 10 % = 2 790 2 790 / 50 = 56 = 8	3 000 – 5 % = 2 850 2 850 / 250 = 11 = 1,6	2 200 – 10 % = 1 980 1 980 / 270 = 7 = 1
Productivité nette comparée (x 1000) (a)	(3 800 + (1025 x 8)) + 5 % **= 12 600** 12 600 / 10 **= 1 260**	(3 500 + (1050 x 8)) **= 11 900** 11 900 /15 **= 793**	(3 100 + (710 x 8)) – 10 % **= 7 900** 7 900 / 50 **= 158**	(3 000 + (690 x 8)) – 5 % **= 8 100** 8 100 / 250 **= 32**	(2 200 + (110 x 8)) – 10 % **= 2 770** 2 770 / 270 **= 10**
Afrique noire = 1	= 123	= 77	= 15	= 3	= 1
Chine = 1	= 39	= 25	= 5	= 1	= 0,3
Russie = 1	= 8	= 5	= 1	= 0,2	= 0,06
UE = 1	= 1,6	= 1	= 0,2	= 0,04	= 0,01
Pour comparaison, valeurs « officielles », monétaires, fournies par la Banque mondiale (en dollars)	**41 797** = 149 = 104 = 17 = 1,7	**24 807** =88 =62 = 10 = 1	**2 519** = 9 = 6 = 1 = 0,1	**401** = 1,4 = 1 = 0,2 = 0,02	**281** = 1 = 0,7 = 0,1 = 0,01

(a) Sur la base d'une estimation d'une production de 8 calories végétales pour fournir une calorie animale.

Source : Banque mondiale ; fao (www.fao.org).

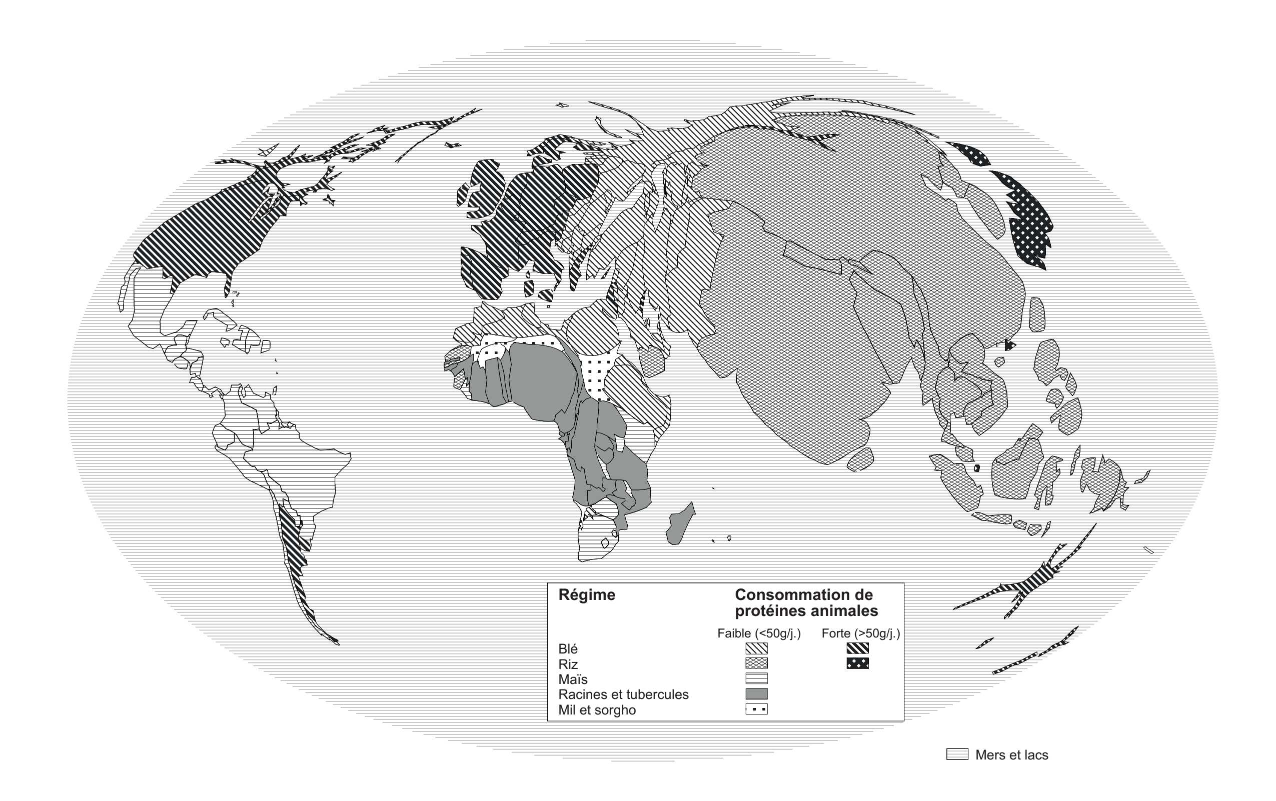
Tableau 15. Calcul approximatif de la productivité physique comparée des agricultures de l'Afrique noire, de Chine, de Russie, d'Europe occidentale et des Etats-Unis (2007).



Source : FAO.

Aucun pays ne se situe dans la partie supérieure gauche du graphique-légende : les besoins quantitatifs sont assouvis avant les besoins qualitatifs, plus coûteux à satisfaire. Mais certains pays ont des consommations quantitatives abondantes, couvertes par les sucres et les hydrates de carbone, sans pour autant atteindre des seuils qualitatifs suffisants. Même si la consommation protéinique animale y a fort progressé au cours des trente dernières années, le Japon conserve un régime plus frugal et plus équilibré que les autres pays développés, où une partie importante de la population souffre d'excès nutritionnels. La situation alimentaire s'est fort améliorée en Chine au cours des trente dernières années et, dans une moindre mesure, en Inde. C'est en Afrique que la situation est la plus dramatique et, en outre, la plus stagnante, voire parfois en voie de dégradation.

Fig. 35. Rations caloriques et protéiniques moyennes dans le monde (2003-2005).



Source : FAO.

Les pays développés où la ration calorifique moyenne dépasse 50 g de protéines animales par habitant et par jour, connaissent des régimes alimentaires variés : ils ont été isolés, tout en précisant qui du riz, qui du blé (auquel la pomme de terre s'ajoute en tant que pourvoyeuse importante d'hydrates de carbone) est la céréale dominante incorporée dans la diète. Outre les pays développés, le cône sud de l'Amérique latine s'ajoute à cette catégorie. Les régimes restent assez variés en Europe centre-orientale et en ex-URSS, mais la ration protéinique animale y est plus limitée. Dans le reste du monde, une moindre qualité de l'alimentation s'accompagne d'une moindre variété des régimes alimentaires, avec en général une céréale ou un tubercule dominant nettement la satisfaction des besoins caloriques. C'est le cas du blé dans le monde méditerranéen et au Moyen-Orient ; du riz en Asie méridionale et orientale (mais la représentation par pays masque l'importance du blé dans le nord de la Chine) ; des millets et sorghos en Afrique occidentale (sauf au Sénégal où ils ont été remplacés par le riz, sous l'influence de la colonisation française qui cherchait des débouchés pour la production de ses colonies indochinoises) ; des tubercules, surtout le manioc et la patate douce, en Afrique équatoriale ; du maïs enfin, céréale indigène en Amérique latine, bien que le riz joue aussi un grand rôle dans la diète brésilienne et le blé dans celle des pays andins. Le maïs s'est aussi imposé dans les régimes alimentaires en Afrique orientale. Une forte présence de sucres dans les régimes alimentaires (cultures de canne à sucre en Amérique latine ou dans certaines parties de l'Inde) contribue à l'amélioration des situations qualitatives. Ce sont les pays où la diète est dominée par les millets, les sorghos ou les tubercules (manioc, patate douce, igname) qui ont en général le moins bien progressé en matière alimentaire, ces cultures intéressant moins l'industrie agroalimentaire mondiale que le blé, le riz et le maïs et ayant dès lors fait l'objet de moins de recherche agronomique et d'investissements.

Fig. 36. Les régimes alimentaires dans le monde.

DEPENDANCE ET MALNUTRITION

Les insuffisances de l'agriculture, couplées à la forte croissance démographique, entraînent la malnutrition, qui peut prendre plusieurs formes :

– une carence en apports énergétiques, c'est-à-dire en calories, forme la plus aiguë de la malnutrition. Le métabolisme de base exige au minimum 1 400 Kcal par personne et par jour. La limite inférieure pour une activité normale varie entre 2 300 Kcal en climat chaud et 2 500 en climat tempéré. Un niveau alimentaire satisfaisant est atteint avec 2 700 à 2 800 Kcal. En la matière, les statistiques basées sur des moyennes nationales sont toutefois peu significatives. Elles ne tiennent pas compte des aléas saisonniers, des inégalités sociales, des différences intranationales. Au Brésil, une ration calorique moyenne satisfaisante masque des différences régionales considérables, entre le Nord-est déshérité et la région de Rio de Janeiro – Sao Paulo ;
– une carence en sucres, en graisses et en protéines, en particulier en protéines d'origine animale, qui affecte surtout les femmes enceintes et les enfants. Les diététiciens considèrent qu'un régime alimentaire équilibré implique la consommation d'environ 40 grammes de protéines animales par jour. On constate que les régimes alimentaires sont peu variés et incorporent plus de complexes d'hydrates de carbone, fournis par les grains ou les racines, et moins de produits animaux là où les besoins quantitatifs sont les moins bien satisfaits. Ainsi, le kwashiorkor – le garçon rouge – est une maladie de carence protéique fréquente en pays tropicaux. Elle affecte l'enfant entre une et quatre semaines après le sevrage, vers 18 à 24 mois. Elle évolue vers la mort en l'absence d'amélioration qualitative du régime alimentaire ;
– une carence en micronutriments (vitamines, iode, fer). Par exemple, le béribéri est lié à un manque de vitamines B1, que l'on trouve dans les céréales, les racines, les tubercules, les légumes secs et les noix. Mais c'est le tégument du riz qui contient la vitamine, de sorte qu'elle disparaît dans le riz paddy, décortiqué et poli, consommé en Extrême-Orient et en Inde. Le manque de vitamine C, que l'on trouve dans les légumes frais, les agrumes, les poissons, mais qui disparaît des produits séchés, cause quant à lui le scorbut : les symptômes en sont des hémorragies et le déchaussement des dents ; il est présent en Afrique subsaharienne, dans les pays andins, en Asie intérieure.

On ne s'étendra pas ici sur une quatrième forme de malnutrition, liée à des excédents nutritionnels, au tabac, à l'alcool, à des régimes alimentaires déséquilibrés, à une vie trop sédentaire. Au-delà de 3 200 Kcal, des excédents pondéraux apparaissent, sauf en cas de travail lourd. Cette forme concerne avant tout les pays les plus riches, encore qu'elle fasse son apparition dans certains pays de niveau intermédiaire.

La faim et la malnutrition entraînent résignation, stérilisation des efforts, résistance moins grande aux maladies. Les enfants en période de sevrage sont les plus vulnérables, avec pour conséquences des retards de croissance, des insuffisances pondérales, une sensibilité accrue aux infections, un ralentissement du rythme de la croissance cérébrale, réduisant plus tard les capacités d'apprentissage.

Les habitants des campagnes des pays où les difficultés alimentaires sont les plus graves ne sont pas moins bien nourris en moyenne que ceux des villes, même si paradoxalement l'exode rural des plus pauvres se poursuit. Mais, les paysans plus isolés et produisant en grande partie pour leurs propres besoins, les situations à la campagne peuvent devenir dramatiques en fonction d'aléas climatiques ou autres. Ce sont souvent ces phases exceptionnelles qui entraînent des crises violentes d'exode irréversible. En milieu urbain, beaucoup de denrées sont importées. D'où des modifications dans les modes alimentaires en ville, qui augmentent la dépendance par rapport aux importations, dominées par l'agroalimentaire international. En outre, la population pauvre des villes manque de ressources financières pour se procurer ces denrées. Des allocations distribuées aux pauvres peuvent augmenter la demande pour des produits locaux, et favoriser ainsi les possibilités de commercialisation des produits de la paysannerie voisine des villes : au Honduras, une légère augmentation des salaires avait permis, en une saison, de doubler la production nationale de haricots.

Dans l'ensemble, la production alimentaire par tête s'améliore lentement dans les pays de la périphérie depuis le début des années soixante, malgré la progression démographique (fig. 37 et 38 ; tableaux 16 et 17). La part de la population mondiale en état de sous-nutrition a régressé de 18 % à 13 % entre 1990 et 2005, de 20 à 16 % pour les seuls pays périphériques. Mais elle reste de 30 % en Afrique subsaharienne. Les progrès sont les plus spectaculaires en Chine et en Asie sud-orientale. Cependant, du fait de la croissance de la population, le volume total de population sous-alimentée stagne en Amérique latine et au Proche-Orient. Il reste supérieur à 500 millions de personnes dans l'espace asiatique. Il augmente en Afrique.

Région	*1969-1971*	*1979-1981*	*1990-1992*	*1997-1999*	*2003-2005*
Ensemble du monde	2 430	2 580	2 710	2 800	2 780
Pays du centre et « en transition »	3 190	3 290	3 260	3 230	*3 350*
Amérique du nord	*3 230*	*3 330*	*3 470*	*3 650*	*3 800*
Europe occidentale et centre-orientale	*3 240*	*3 370*	*3 410*	*3 320*	*3 430*
Océanie	*3 290*	*3 160*	*3 210*	*3 140*	*3 070*
Ex-Union soviétique	*3 320*	*3 370*	*3 200*	*2 790*	*2 960*
Japon	*2 700*	*2 710*	*2 810*	*2 780*	*2 750*
Pays de la périphérie	2 120	2 330	2 540	2 680	2 620
Afrique subsaharienne	*2 140*	*2 180*	*2 120*	*2 200*	*2 210*
Asie et Pacifique	*2 040*	*2 250*	*2 530*	*2 710*	*2 610*
Amérique latine et Caraïbes	*2 500*	*2 690*	*2 710*	*2 830*	*2 900*
Proche-Orient et Afrique du nord	*2 420*	*2 810*	*3 010*	*3 010*	*3 060*

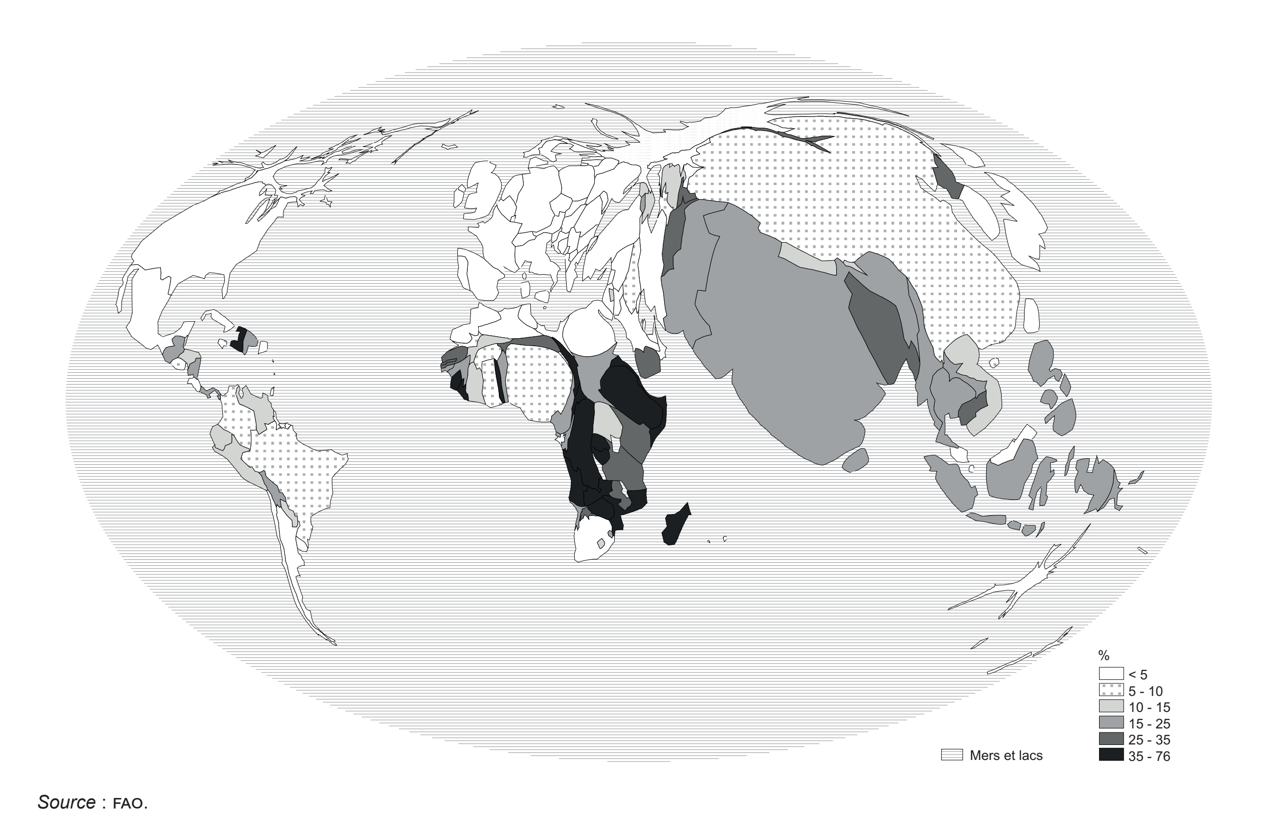
Source : FAO.

Tableau 16. Evolution de la disponibilité énergétique alimentaire moyenne par habitant selon les régions.

Région	*Période*	*Population totale (millions)*	*Proportion (pourcentage)*	*Population sous-alimentée (millions)*
Afrique subsaharienne	1969-1971	288	35	101
	1979-1981	384	33	128
	1990-1992	475	35	168
	1997-1999	572	34	194
	2003-2005	707	30	212
Asie et Pacifique	1969-1971	1 880	40	751
	1979-1981	2 311	28	645
	1990-1992	2 812	20	565
	1997-1999	3 120	16	497
	2003-2005	3 387	16	542
Amérique latine et Caraïbes	1969-1971	281	19	54
	1979-1981	357	13	47
	1990-1992	442	13	59
	1997-1999	497	11	54
	2003-2005	563	8	45
Proche-Orient et Afrique du nord	1969-1971	160	22	35
	1979-1981	210	12	24
	1990-1992	321	8	25
	1997-1999	377	9	31
	2003-2005	413	8	33
Total, périphérie, hors ex-bloc soviétique	*1969-1971*	*2 609*	*36*	*941*
	1979-1981	*3 262*	*26*	*844*
	1990-1992	*4 050*	*20*	*816*
	1997-1999	*4 566*	*17*	*777*
	2003-2005	*5 200*	*16*	*832*
Pays développés et ex-bloc soviétique	*2003-2005*	*1 290*	*1*	*16*

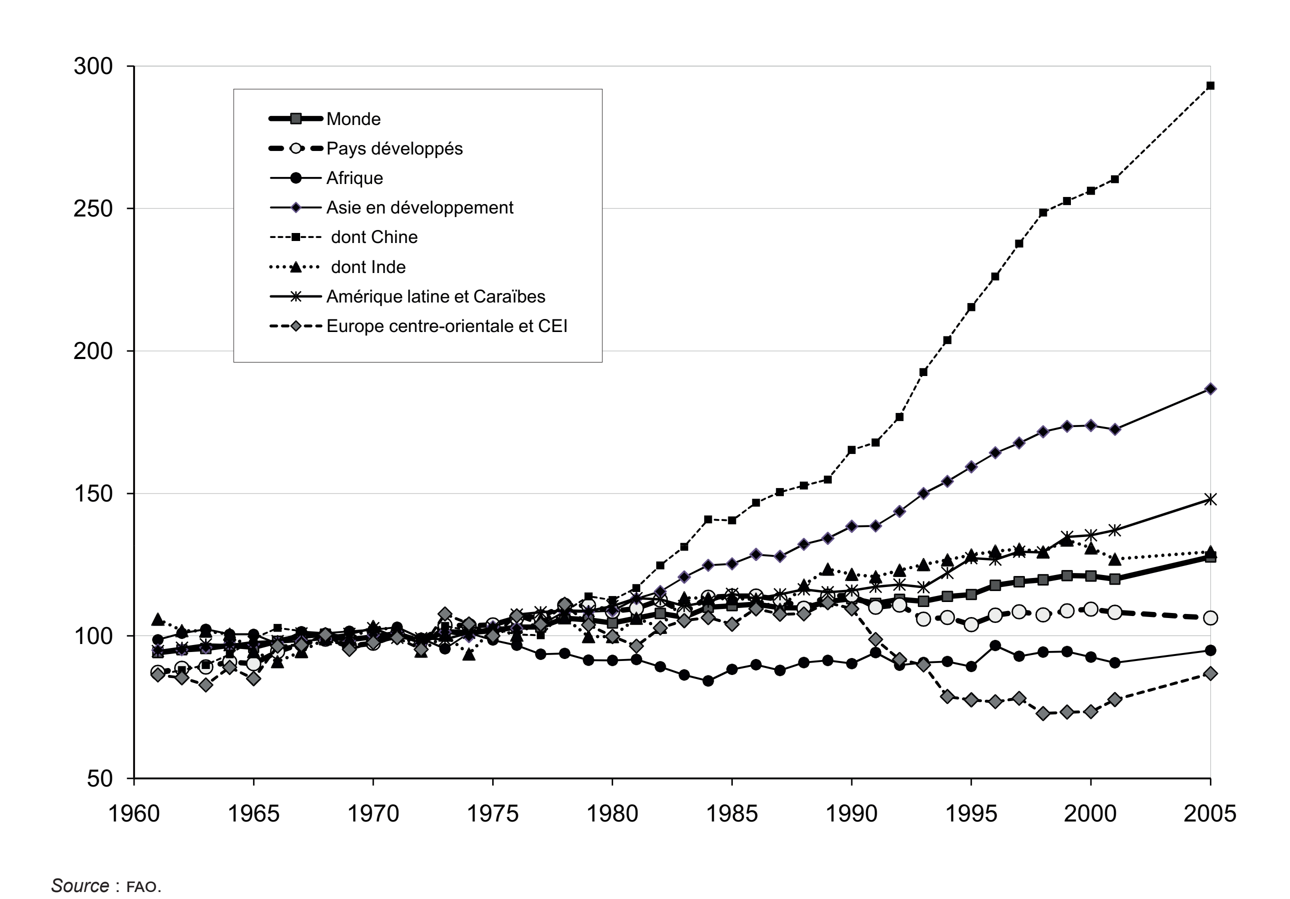
Source : FAO.

Tableau 17. Estimation de la sous-alimentation chronique (déficit énergétique en permanence), par région.



Source : FAO.

Fig. 37. Proportion de la population sous-alimentée (subissant un déficit énergétique permanent) (2003-2005).



Source : FAO.

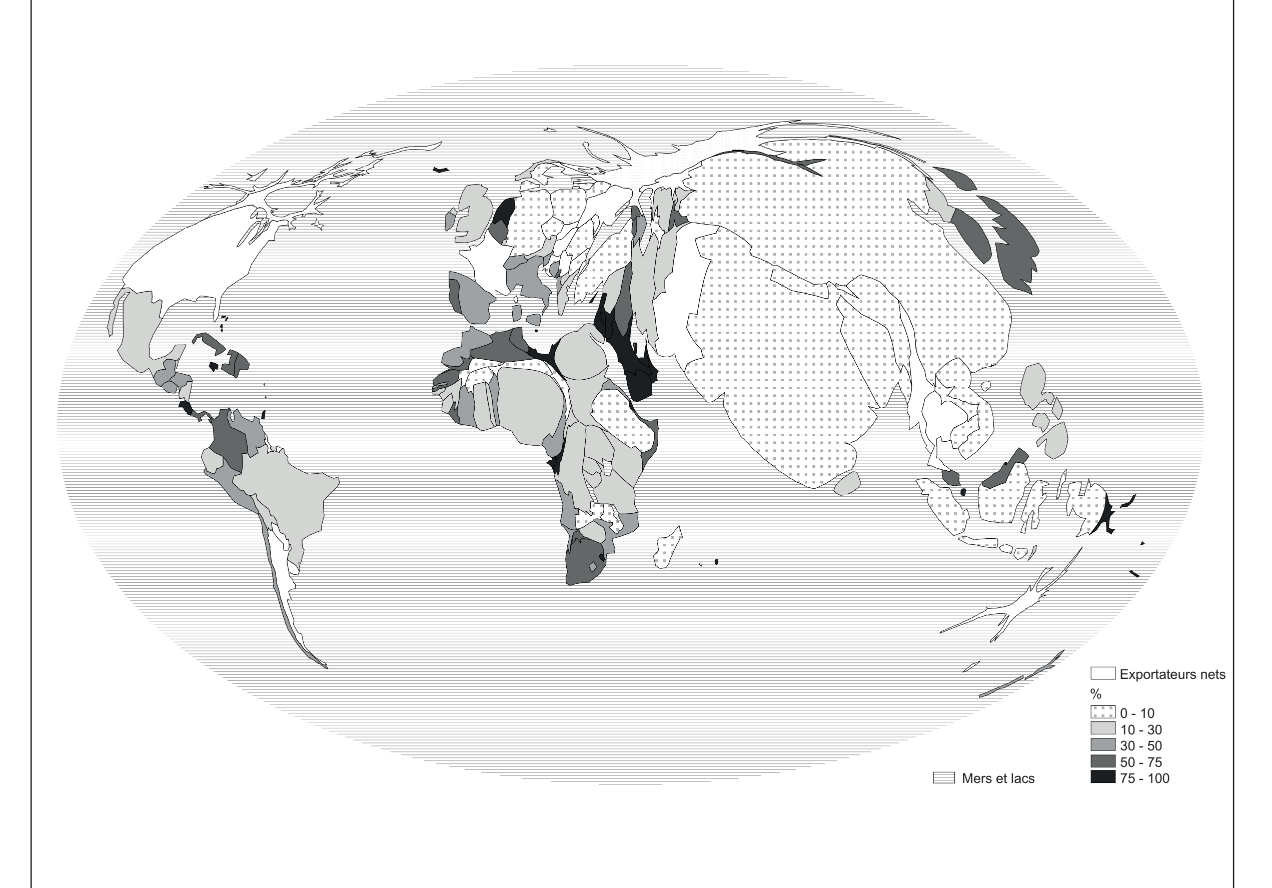
Fig. 38. Evolution de la production vivrière par habitant dans le monde et par grandes régions entre 1961 et 2005 (1970-1973 = 100 pour chaque série).

Les pays de la périphérie restent dès lors dépendants de l'aide alimentaire provenant des pays développés et des importations, contrôlées par quelques multinationales de l'agroalimentaire (fig. 39 ; tableau 18). Certes, l'Asie méridionale et orientale est devenue quasi autosuffisante et l'Inde ou des pays de l'Asie du sud-est sont désormais certaines années exportateurs nets de céréales. Mais tous les problèmes de malnutrition n'y sont pas résolus pour autant : l'exportation peut être préférée à la satisfaction des besoins d'une population insolvable. La dépendance des pays de la périphérie par rapport aux importations des pays du centre, en premier lieu, de loin, les Etats-Unis (tableau 19), réduit leur indépendance politique et pèse sur leur capacité de négociation dans les instances internationales et sur leur balance commerciale.

Millions de tonnes (moyenne annuelle)	*Importations nettes de céréales*				*Aide alimentaire en céréales*		
	1970-1972	*1984-1986*	*1998-2000*	*2006-2007*	*1984-1986*	*1998-2000*	*2003-2005*
Chine	4,6	6,6	-0,5	1,3	-	-	-
Reste de l'Asie orientale et Pacifique (sans le Japon)	4,8	4,8	20,6	21,5	0,6	2,1	1,3
Asie méridionale (y compris Inde)	4,8	3,1	2,5	2,6	2,6	1,5	0,7
Moyen-Orient et Afrique du nord	6,3	32,2	39,4	58,4	3,4	0,8	0,6
Amérique latine	-1,9	2,8	16,2	10,3	1,7	0,8	0,4
Afrique subsaharienne	2,7	6,7	12,9	11,3	4,8	2,7	4,1
Périphérie (sans l'ex-URSS)	21,4	67,1	104,7	105,4			
Ex-URSS	5,0	38,0	-3,5	-22,9			
Pays développés	-28,8	-106,4	-110,7	-95,7			

Source : FAO.

Tableau 18. Importations nettes (importations moins exportations) et aide alimentaire en céréales aux pays de la périphérie.



Source : FAO.

Fig. 39. Importation nette de céréales, en pourcentage de la consommation (2006-2007).

	1961-1962	1971-1972	1981-1982	1991-1992	1999-2000	2006-2007
Céréales	53,5 %	49,7 %	58,0 %	47,9 %	41,1 %	36,0 %
Blé	63,5 %	57,7 %	62,3 %	50,3 %	39,4 %	30,7 %
Maïs	53,9 %	51,5 %	71,3 %	63,5 %	62,8 %	55,7 %
Riz	17,2 %	27,7 %	24,9 %	15,3 %	12,4 %	12,8 %
Soja	89,7 %	89,7 %	86,4 %	67,4 %	59,0 %	42,3 %

Source : FAO.

Tableau 19. Part des Etats-Unis et du Canada dans les exportations mondiales agricoles (en volume, sauf pour le riz, en valeur).

Le commerce des produits agricoles de base a fortement augmenté durant les cinq dernières décennies. Les exportations mondiales de céréales ont connu une croissance très vigoureuse dans les années soixante et soixante-dix, moindre par la suite : elles passent d'une moyenne annuelle de 83 millions de tonnes en 1961-1962 à 126 millions en 1971-1972 et à 227 millions en 1981-1982. Elles sont de 245 millions en 1991-1992, de 269 en 1999-2000 et de 314 en 2006-2007. Pour le soja, les chiffres sont respectivement de 4,5, 13,1 , 27,6 , 28,2, 44,1 et 66,6 millions de tonnes.

Dans beaucoup parmi les plus pauvres des pays de la périphérie, aux économies les moins diversifiées, cette dépendance entraîne une spécialisation dans les cultures d'exportation, dont les termes de l'échange, c'est-à-dire le rapport unitaire des prix à l'exportation par rapport à ceux des produits importés, ont tendance à se détériorer. Cette spécialisation réduit à son tour les surfaces affectées aux cultures vivrières. On peut se reporter à l'exemple classique des paysans Ouolofs et Sérers du Sénégal, où la culture de l'arachide, incorporée à l'origine dans les rotations biennales vivrières, s'est peu à peu transformée en monoculture : les débouchés en étaient contrôlés par le pouvoir colonial français, puis par le gouvernement sénégalais, représentant avant tout les intérêts des élites bureaucratiques urbaines et lui-même sans prise sur les cours mondiaux déterminés par le système agroalimentaire international.

Les progrès de l'alimentation dans les pays périphériques portent en premier lieu sur les aspects quantitatifs. Ils se traduisent par la réduction de la gravité des famines aiguës, du fait des croissances de production mais aussi d'un meilleur fonctionnement de l'aide internationale, de l'attention accrue que les gouvernements y portent pour des raisons politiques, et de transports plus aisés. Sans parler des zones de guerre ou de guerre civile, c'est dans les zones les plus à l'écart, celles où les structures traditionnelles sont les mieux conservées, comme le Sahel ou l'Ethiopie, que les signes avant-coureurs des famines sont les plus négligés. Les famines peuvent y accélérer les processus menant à des situations de déstructuration des économies traditionnelles, et donc lancer des dynamiques de crise et d'instabilité politique, par exemple par fixation et concentration des nomades autour des points d'eau, voire par exode, vite définitif, vers les villes, où l'aide arrive souvent en premier lieu.

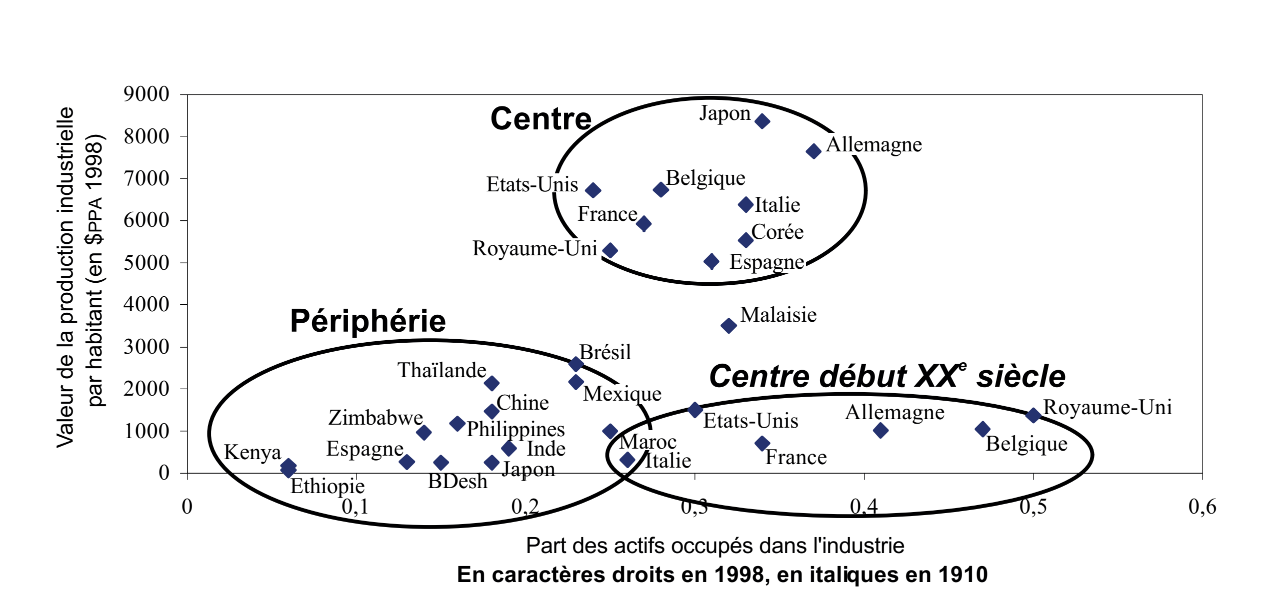
Les améliorations quantitatives peuvent toutefois s'accompagner dans certains cas d'aggravation des carences qualitatives, par exemple là où la pression démographique a fait reculer la forêt, lieu de chasse et de cueillette. L'apparition de nouveaux besoins – cigarettes, bière, bicyclettes, chaussures – amène parfois à réduire les dépenses pour les produits riches en protéines. La réduction de l'allaitement au sein – à la suite de programmes de vulgarisation du lait en poudre soutenus par les firmes transnationales productrices – peut tendre à diminuer la résistance des jeunes enfants aux maladies, d'autant que les eaux utilisées ne sont pas saines et que la dilution est excessive, pour raisons de coût. La pratique de l'allaitement artificiel peut aussi avoir des effets démographiques néfastes, en réduisant la durée de l'abstinence de relations sexuelles post-partum. En outre, même en cas de relations sexuelles, les périodes d'allaitement maternel sont aussi des périodes de plus faible fécondité des femmes.

2. LES DEVELOPPEMENTS INDUSTRIELS RECENTS

L'industrialisation s'est répandue dans de larges portions de la périphérie, même si les pays du centre conservent la conception des technologies. Mais, l'usage de technologies importées et la forte dynamique démographique entraînent un sous-emploi dans les pays de la périphérie, même là où l'industrialisation est vigoureuse, alors qu'en revanche l'industrialisation des pays du centre au XIX[e] siècle y avait globalement absorbé les surplus de population liés au croît naturel et à l'exode rural.

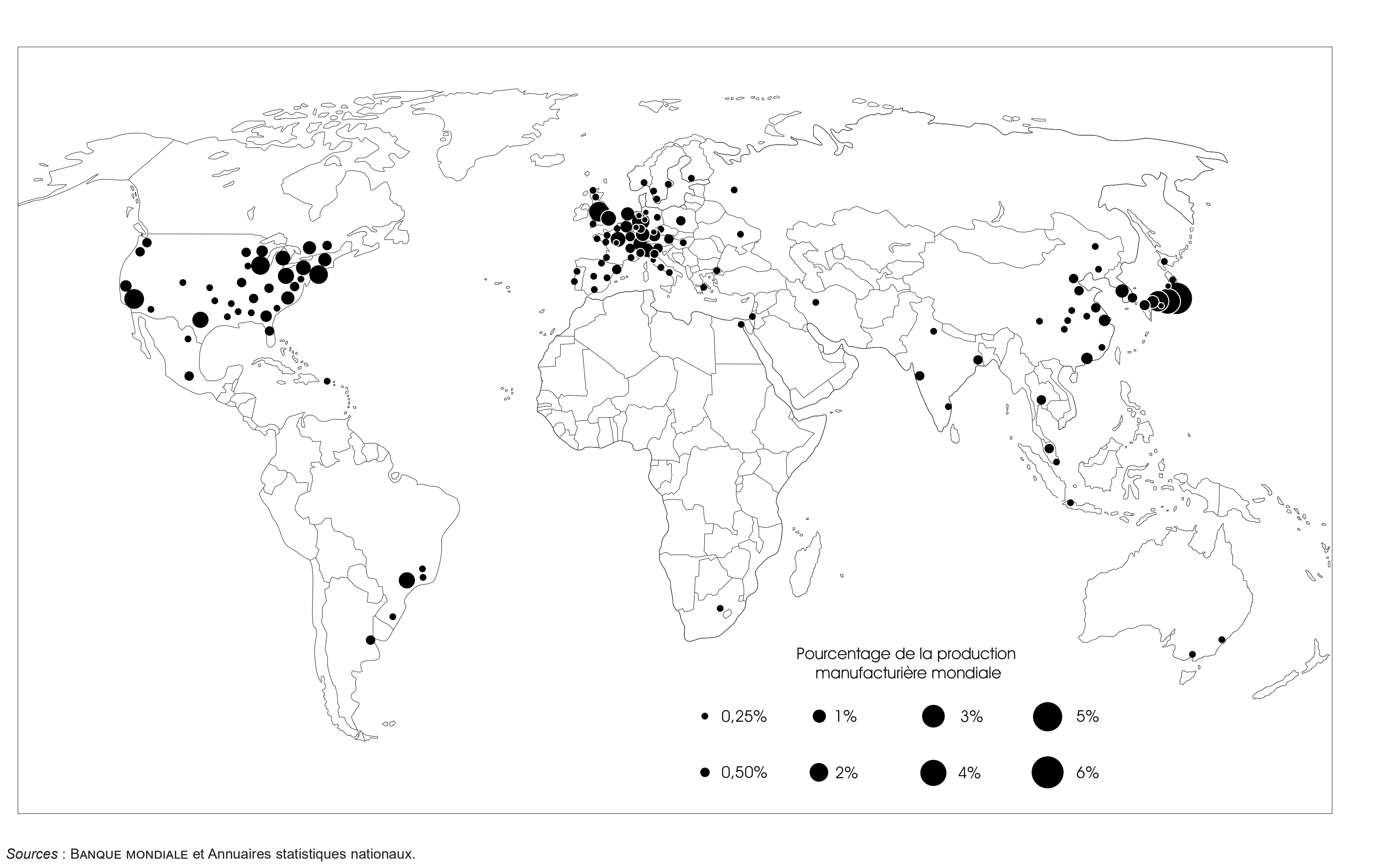
Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, de faibles taux d'industrialisation étaient la règle dans les pays de la périphérie (à laquelle on ne pouvait rattacher à l'époque l'Union soviétique, qui avait connu au cours des premiers quinquennats staliniens les rythmes forcenés d'une industrialisation lourde). Aujourd'hui, de nombreux pays de la périphérie, en particulier ceux dits émergents, au premier rang desquels la Chine, présentent des parts de l'industrie dans le PIB total du même ordre, voire supérieures, à celles des pays développés, aux économies très tertiarisées. Toutefois, ces industries, dont certains segments utilisent un appareil de production usant de technologies perfectionnées mises au point dans les pays développés, présentent des niveaux de productivité supérieurs et souvent très supérieurs aux moyennes nationales (tableau 14). De la sorte, l'industrie est loin de pouvoir y absorber une part de la population active suffisante pour éponger le sous-emploi, à la différence de ce qui prévalait dans le XIX[e] siècle européen (fig. 40). Cette situation est aggravée par les impacts de fortes croissances démographiques et de la jeunesse de la population.

Les structures industrielles des pays de la périphérie restent cependant souvent dominées par des segments isolés ou à faible technologie. Mais les nouveaux pays industrialisés d'Asie orientale et sud-orientale (NPI) et la Chine remontent rapidement les filières technologiques, pour des productions largement destinées à l'exportation, même si la masse de la population chinoise assure évidemment aussi des débouchés intérieurs importants. On observe aussi des évolutions technologiques positives dans de grands pays de la périphérie, qui disposent à la fois d'un vaste marché intérieur et de structures capitalistes nationales assez fortes, plus ou moins largement associées au capitalisme transnational, comme le Brésil. Mais production technologique ne signifie pas encore conception de la technologie.



Sources : BANQUE MONDIALE ; P. FLORA, F. KRAUS & W. PFENNING (1983-1987), *State, Economy and Society in Western Europe 1815-1975*, Frankfurt, Campus Verlag, London, Macmillan, Chicago, St. James Press, 2 vol. ; P. BAIROCH & *al.* (1968), *La population active et sa structure*, Bruxelles, Institut de Sociologie.

Fig. 40. Production industrielle par habitant et part des actifs occupés dans l'industrie dans quelques pays de la périphérie et du centre à la fin du XX[e] siècle et dans les pays du centre au début du XX[e] siècle.



Sources : Banque mondiale et Annuaires statistiques nationaux.

Fig. 41. Les principaux noyaux d'industrialisation manufacturière dans le monde (1999).

Classe de PIB/hab. (en dollars internationaux, Etats-Unis = 100)		*Part du secteur manufacturier dans le PIB*				*Part de l'agroalimentaire, du textile et de l'habillement dans le secteur manufacturier*			*Part des machines, matériel de transport et de la chimie dans le secteur manufacturier*		
		1965	1990	2000	2007	1970	1990	2000	1970	1990	2000
De 0 à 10	Niger	2	7	7	7	…	66	…	…	…	…
	Sénégal	14	15	15	13	70	63	…	8	14	…
	Bangladesh	5	13	15	18	77	62	…	14	24	…
	Inde	14	17	16	16	34	27	26	34	39	44
	Indonésie	8	18	26	27	79	42	35	8	21	…
	Maroc	16	18	18	19	…	39	52	…	20	24
	Philippines	20	25	22	22	47	50	...	21	25	...
De 10 à 20	Egypte	18	18	19	16	52	34	30	21	23	27
	Chine	29	33	32	33	…	30	28	…	37	39
	Paraguay	16	17	14	12	72	…	…	7	…	…
	Colombie	20	21	16	13	51	46	41	19	23	24
De 20 à 30	Turquie	…	20	23	19	41	31	34	15	26	28
	Brésil	26	26	17	18	29	26	24	32	36	…
	Mexique	19	21	20	17	43	27	29	24	42	48
	Argentine	41	27	18	22	35	30	37	25	25	...
De 30 à 50	Portugal	…	19	17	16	37	36	34	23	19	27
De 50 à 70	Corée du sud	18	29	31	28	43	23	16	22	41	55
	Espagne	…	…	19	15	28	26	20	27	35	41
	Israël	…	…	…	15	29	23	…	30	41	…
	Italie	27	23	21	18	23	21	23	37	41	42
Plus de 70	Allemagne	40 (a)	31 (a)	23	23	21(a)	13(a)	11	41 (a)	54 (a)	59
	Belgique	…	23	19	17	30	24	18	34	37	50
	Japon	34	27	22	21	16	14	15	45	50	50
	Etats-Unis	28	19	17	14	20	17	16	41	43	56
Exportateurs de pétrole riches	Arabie séoudite	8	9	10	10	…	…	…	…	…	…
	Koweit	3	12	3	2	8	7	…	...	...	…
	Emirats arabes unis	1	8	13	14	...	...	...	...	...	...

(a) Allemagne de l'ouest.

Source : Banque mondiale.

Tableau 20. Poids et structure du secteur manufacturier dans quelques pays de la périphérie et du centre.

CAPITAL HUMAIN ET RECHERCHE-DEVELOPPEMENT

Outre le volume et la nature des investissements, l'efficacité des économies et de l'usage des ressources et leur potentiel de croissance sont aussi fonction de la qualité de la gouvernance économique et du capital humain. Cette dernière notion recouvre un champ vaste et complexe, qui dépasse de loin le seul niveau de la formation scolaire et professionnelle. Néanmoins celle-ci en est une composante importante, avec l'avantage qu'elle est relativement aisée à quantifier (tableau 21).

L'analphabétisme n'est évidemment plus un problème de masse dans les pays centraux, ni dans ceux issus de la décomposition de l'ancien bloc soviétique [5] (même s'il subsiste partout un analphabétisme fonctionnel dans des segments peu qualifiés de la population). L'enseignement secondaire lui-même est généralisé dans ces pays. Ceci n'exclut pas des difficultés croissantes d'embauche pour les moins qualifiés, à mesure que la sophistication progressive de l'économie dans les pays centraux et le transfert d'activités industrielles peu qualifiées vers les pays périphériques exclut du marché du travail une partie des populations les moins formées. Il en résulte une accentuation des dualisations sociales, dans un contexte global de dérégulation sociale.

Dans les pays de la périphérie, les niveaux d'alphabétisation et d'éducation se sont fort accrus au cours des trente dernières années, quoique l'analphabétisme subsiste plus ou moins largement, plus répandu chez les femmes que chez les hommes. La part des enfants, et en particulier des filles, atteignant le niveau d'éducation secondaire est un bon indicateur de l'émergence d'une classe moyenne éduquée. Cependant, si les niveaux de formation et d'alphabétisation sont une condition essentielle du développement économique – et aussi, on le verra plus loin, du contrôle démographique et sanitaire, en particulier ce même niveau d'éducation secondaire des filles –, les formes dominantes de l'alphabétisation, basées sur des modèles culturels importés, ne sont pas toujours applicables avec bonheur dans les pays les plus pauvres, où elles grèvent très lourdement les budgets et sont porteuses de dépendance. Peu efficaces, dans des classes surpeuplées et avec des maîtres mal formés, les formes classiques d'alphabétisation peuvent y renforcer encore la tendance à l'exode rural et au gonflement de l'appareil tertiaire étatique, en l'absence d'autres débouchés. On peut opposer à ce type d'alphabétisation des formes d'enseignement liées au développement rural de base, ou, dans des contextes politiques particuliers, comme ce fut le cas à Cuba durant les premières années de la révolution castriste, des processus d'alphabétisation de masse.

Parmi les pays de la périphérie, les niveaux d'éducation sont favorables en Amérique latine, du moins dans les grands pays et jusqu'au niveau de l'enseignement secondaire. Ils sont aussi très élevés dans les nouveaux pays industrialisés de l'Asie orientale et dans les plus développés de ceux de l'Asie du sud-est, où ils se sont conjugués à des pratiques artisanales traditionnelles pour expliquer l'efficacité d'une main-d'œuvre dont la docilité s'explique par une longue histoire de soumission à l'Etat. En Chine, la formation de masse jusqu'au niveau du secondaire a très fortement progressé, mais elle ne se complète pas encore par un large accès à l'enseignement supérieur. L'analphabétisme et l'insuffisance de la formation sont plus développés en Asie méridionale. Les retards sont les plus importants en Afrique. C'est par ailleurs en Inde et en Afrique subsaharienne que l'écart de niveau d'éducation entre les garçons et les filles est le plus marqué, alors que de ce point de vue des rattrapages spectaculaires et souvent méconnus sont le fait de très nombreux pays musulmans, comme l'Indonésie, l'Iran, les pays du pourtour méditerranéen, voire l'Arabie séoudite.

Dans les pays de la périphérie, le manque de cadres peut paradoxalement s'accompagner de leur exode vers les pays du centre, en particulier ceux de langue anglaise : les médecins iraniens ou les scientifiques indiens sont nombreux aux Etats-Unis. C'est aussi le cas des scientifiques chinois, mais il est vrai que beaucoup d'entre eux rejoignent la Chine après un certain temps de formation, ce qui est sans doute moins le cas des scientifiques indiens exilés dans les pays anglo-saxons. Depuis quelques années, on voit aussi se développer, grâce aux progrès des télécommunications, l'exploitation de personnels de cadre dans des pays de la périphérie avec peu de connexion avec l'économie de ces pays : par exemple, des informaticiens indiens créent des softwares à Bangalore ou gèrent les services informatiques de grandes firmes occidentales.

L'écart entre les pays du centre et ceux de la périphérie est plus net en matière de production scientifique qu'en matière d'éducation. Les anciens pays du bloc soviétique, au premier rang desquels la Russie, ont conservé un important personnel scientifique, mais éprouvent des difficultés à concrétiser leurs recherches en termes de publication. La Chine monte rapidement en puissance en matière scientifique.

La question économique majeure est évidemment le passage de la recherche pure au développement technologique appliqué. La maîtrise de la recherche-développement, facteur essentiel du contrôle exercé par les pays du centre sur l'économie mondiale, se situe à la rencontre de la qualité du capital humain et des efforts d'investissement faits dans ce domaine crucial. L'absence de maîtrise technologique des pays périphériques s'exprime dans la répartition géographique des brevets déposés. Les trois-quarts de ceux-ci le sont dans les pays du centre.

---

[5] Durant la période du « socialisme réalisé », le problème n'était pas dans ces pays celui de la qualification technique des populations, mais plutôt les rigidités qui empêchaient une application rapide des avancées techniques et scientifiques dans le domaine de l'économie, de même qu'un contrôle politique étroit limitant les développements qualitatifs des sciences humaines fondamentales et appliquées.

En outre, et sauf en Chine, la plupart des brevets déposés dans les pays de la périphérie ne sont que des brevets de barrage, enregistrés par des étrangers, et ne correspondant pas réellement à des innovations technologiques conçues sur place.

La part essentielle de la recherche-développement est le fait des pays de la Triade, avec un net avantage des Etats-Unis et du Japon (avec la Corée du sud) sur l'Europe, que l'on considère les dépenses de recherche-développement en pourcentage du PIB ou le nombre de chercheurs par mille habitants. Si une forte orientation militaire réduit quelque peu les effets d'entraînement de la recherche-développement aux Etats-Unis, son efficacité en Europe est parfois handicapée par l'impact des émiettements nationaux, malgré l'existence et les politiques de l'Union européenne. A l'intérieur de l'Europe, il convient d'opposer les excellentes performances des pays nordiques et la bonne tenue de l'Allemagne aux scores médiocres des pays méditerranéens. L'effort de recherche s'est fort réduit dans les pays de l'ancien bloc soviétique, où les chercheurs étaient très nombreux, mais qui se caractérisaient par une insuffisance des transferts de la production scientifique vers l'économie. Dans le reste du monde, Israël fait des efforts exceptionnels (mais le poids de la recherche militaire y est considérable). Pour le reste, seule la Chine dépasse maintenant le seuil de 1 % du PIB affecté à la recherche-développement, mais si l'Inde est en retrait, elle ne doit toutefois pas être négligée en volume de recherche.
La structure des exportations ne reflète pas automatiquement les efforts de recherche-développement. Certes, les hautes technologies sont avant tout présentes dans les exportations des pays de la Triade, mais elles sont gonflées dans les pays qui ont le plus sacrifié une partie importante de leurs secteurs industriels de plus faible intensité à des délocalisations (Etats-Unis, Grande-Bretagne). Dans certains pays de la périphérie, elles sont le fait d'industrie de sous-traitance utilisant la main-d'œuvre locale bon marché et travaillant pour les marchés des pays centraux avec des technologies largement importées (maquilladoras mexicaines, Chine, Thaïlande, etc.).

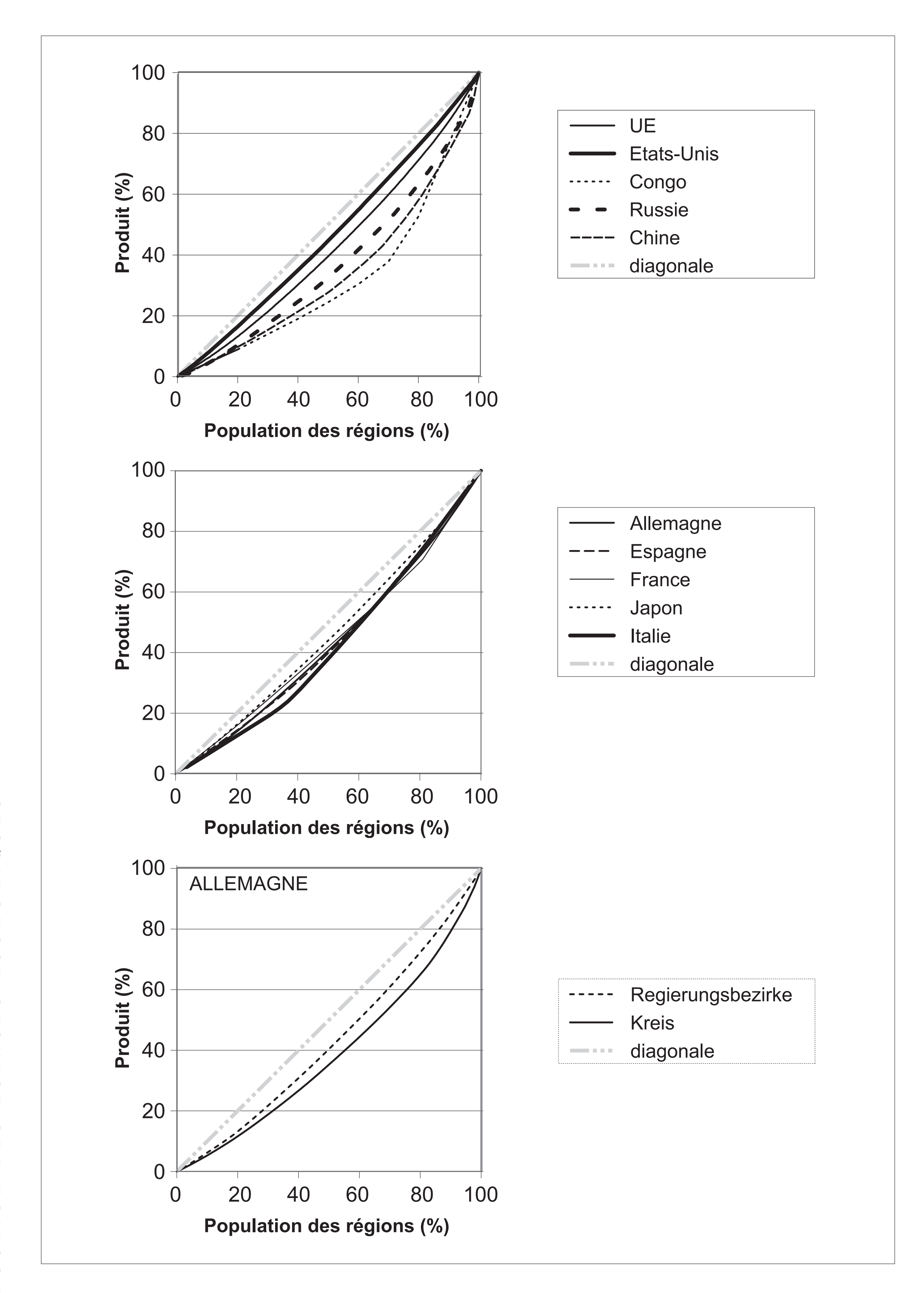
	Enseignement									Recherche scientifique		Développement technologique				Société de la communication
	Taux d'alphabétisme (population de plus de 15 ans) (2006, e)	*dont hommes*	*dont femmes*	*Pourcentage du groupe d'âge pertinent inscrit dans l'enseignement secondaire (2006, e)*	*dont hommes*	*dont femmes*	*Pourcentage du groupe d'âge pertinent inscrit dans l'enseignement supérieur (2006, e)*	*dont hommes*	*dont femmes*	*Nombre de chercheurs par million d'habitants (2006, e)*	*Articles publiés dans des journaux scientifiques et techniques (par million d'habitants) (2005, e)*	*Dépenses de recherche-développement (en % du PIB) (2007, e)*	*Nombre de brevets déposés par des résidents, par million d'habitants (2006, e)*	*Part du total des brevets déposés par des résidents (2006, e)*	*Part des technologies de pointe dans les exportations de produits manufacturés (2006, e)*	*Utilisateurs d'internet (par 100 habitants) (2007, e)*
Etats-Unis	**>96**	***>96***	***>96***	**94**	***94***	***94***	**74**	***68***	***80***	**4651**	**681**	**2,6**	**716**	**51**	**30**	**73**
Japon	**>96**	***>96***	***>96***	**>96**	***>96***	***>96***	**57**	***61***	***54***	**5546**	**434**	**3,4**	**2630**	**82**	**22**	**74**
Corée du sud	**>96**	***>96***	***>96***	**>96**	***>96***	***93***	**...**	**...**	**...**	**4162**	**338**	**3,2**	**2581**	**75**	**32**	**72**
UE à 15	**>96**	***>96***	***>96***	**>96**	***>96***	***>96***	**64**	***56***	***72***	**2968**	**556**	**1,9**	**282**	**76**	**18**	**54**
Belgique	>96	*>96*	*>96*	>96	*>96*	*>96*	63	*56*	*70*	3252	644	1,9	46	...	8	49
Allemagne	>96	*>96*	*>96*	>96	*>96*	*>96*	...	...	...	3386	537	2,5	574	78	17	52
Suède	>96	*>96*	*>96*	>96	*>96*	*>96*	79	...	...	6139	1094	3,8	266	85	16	77
France	>96	*>96*	*>96*	>96	*>96*	*>96*	56	*50*	*63*	3353	491	2,1	231	...	21	49
Royaume-Uni	>96	*>96*	*>96*	>96	*>96*	*>96*	59	*50*	*69*	3033	747	1,8	281	67	34	66
Italie	>96	*>96*	*>96*	>96	*>96*	*>96*	67	*56*	*78*	1407	415	1,1	...	...	7	54
Espagne	>96	*>96*	*>96*	>96	*>96*	*>96*	67	*61*	*74*	2639	409	1,2	69	90	6	44
Portugal	94	*>96*	*92*	>96	*94*	*>96*	55	*48*	*61*	2007	274	0,8	17	84	9	33
Nouveaux membres de l'UE (a)	**>96**	***>96***	***>96***	**>96**	***>96***	***>96***	**60**	***50***	***70***	**1642**	**169**	**0,8**	**51**	**79**	**8**	**47**
Israël	**>96**	***>96***	***>96***	**92**	***93***	***92***	**58**	***51***	***65***	**...**	**880**	**4,5**	**185**	**13**	**14**	**28**
Russie	**>96**	***>96***	***>96***	**84**	***85***	***83***	**72**	***61***	***83***	**3255**	**102**	**1,1**	**197**	**74**	**9**	**21**
Amérique latine	**90**	***91***	***89***	**89**	***86***	***93***	**31**	***29***	***34***	**433**	**36**	**0,6**	**13**	**11**	**11**	**23**
Mexique	92	*93*	*90*	87	*86*	*88*	26	*27*	*25*	464	37	0,5	5	3	19	22
Brésil	89	*88*	*89*	>96	*>96*	*>96*	25	*22*	*29*	461	52	0,8	20	15	12	26
Argentine	>96	*>96*	*>96*	84	*80*	*89*	64	*52*	*76*	895	77	0,5	...	...	7	24
Pérou	88	*94*	*82*	94	*93*	*>96*	35	*34*	*36*	...	5	0,1	1	...	2	27
Equateur	...	...	..	68	*67*	*68*	...	...	..	...	..	0,1	1	2	8	12
Chine	**91**	***95***	***87***	**76**	***75***	***76***	**22**	***22***	***21***	**926**	**32**	**1,4**	**71**	**54**	**30**	**16**
Thaïlande	**93**	***95***	***91***	**78**	***75***	***82***	**46**	***44***	***47***	**292**	**20**	**0,3**	**14**	**...**	**27**	**21**
Indonésie	**90**	***94***	***87***	**64**	***64***	***64***	**17**	**...**	**...**	**...**	**1**	**...**	**1**	**5**	**13**	**6**
Cambodge	**74**	***85***	***64***	**38**	***43***	***34***	**5**	***6***	***3***	**...**	**0**	**...**	**...**	**...**	**...**	**0**
Inde	**61**	***73***	***48***	**54**	***59***	***49***	**12**	***14***	***10***	**...**	**13**	**0,7**	**6**	**...**	**5**	**18**
Iran	**82**	***88***	***77***	**81**	***83***	***78***	**27**	***25***	***28***	**...**	**37**	**0,6**	**...**	**...**	**6**	**32**
Péninsule arabique (b)	**85**	***88***	***80***	**91**	***91***	***92***	**26**	***21***	***34***	**...**	**34**	**...**	**...**	**...**	**1**	**29**
Maghreb (c)	**63**	***74***	***52***	**71**	***70***	***71***	**19**	***18***	***20***	**468**	**18**	**0,5**	**3**	**15**	**5**	**17**
Afrique du sud	**...**	**...**	**...**	**95**	***92***	***>96***	**15**	***14***	***17***	**361**	**50**	**0,9**	**...**	**...**	**6**	**8**
Afrique subsaharienne (d)	**59**	***69***	***45***	**32**	***35***	***28***	**5**	***6***	***4***	**28**	**3**	**0,2**	**0**	**...**	**...**	**4**

(a) A l'exception de Malte et Chypre (b) sans le Yémen (c) Maroc, Algérie, Tunisie (d) sans l'Afrique du sud (e) ou année disponible la plus proche.

Les valeurs « > 96 » indiquent une situation de généralisation de l'alphabétisation ou de l'enseignement au niveau considéré.

Sources : BANQUE MONDIALE ; UNESCO (www.unesco.org).

Tableau 21. Niveau d'éducation et efforts de recherche-développement dans le monde (2005-2007).



Sources : EUROSTAT pour les pays de l'Union européenne ; Annuaires statistiques nationaux pour les autres pays ; L. DE SAINT-MOULIN pour le Congo.

Fig. 42. Distribution spatiale du revenu dans quelques pays caractéristiques (début des années 2000, sauf Congo, 1984).

I6I AU-DELA DES VALEURS NATIONALES : INEGALITES ET STRUCTURES REGIONALES

1. LES DISPARITES REGIONALES

Sans négliger les disparités sociales, le géographe se penchera spécifiquement sur les inégalités spatiales.

Si les inégalités sociales sont une dimension essentielle de l'analyse des structures économiques, le géographe se penchera plus spécifiquement sur les disparités spatiales. Nous les avons déjà examinées à l'échelle de grands ensembles dans le monde (fig. 13, 14 et 15). Mais on peut aussi les analyser à l'intérieur du territoire des Etats, en les exprimant en termes de produit régional, et les visualiser sur carte (fig. 43). L'ampleur des inégalités intranationales se lit aussi sur des graphiques inspirés des courbes de Lorenz : les différentes régions d'un pays peuvent être ordonnées, de la région au produit régional par habitant le plus faible jusqu'à celle où il est le plus élevé. La population et le produit total de ces régions sont alors respectivement cumulés ; l'on construit le graphique sur la base de la part du produit issue des régions abritant les déciles successifs de la population du pays (fig. 42).

Le classement des régions d'après leur niveau de PIB/habitant peut différer sensiblement de celui obtenu en fonction des revenus par habitant, en particulier lorsque parties centrales et périphériques des régions métropolitaines relèvent d'entités administratives différentes.

Il convient d'interpréter ce genre de courbes avec prudence, dans la mesure où les résultats dépendent pour une part de la finesse du niveau de désagrégation spatiale utilisé. Plus il est fin, plus les inégalités seront accentuées, toutes autres choses restant égales. Par exemple, les inégalités spatiales apparaîtront plus importantes si elles sont mesurées au niveau des communes plutôt qu'au niveau des provinces. A de tels niveaux de finesse spatiale, il faut aussi tenir compte d'importants transferts de revenus entre zones voisines, entre celles où le produit est créé et celles où le revenu est disponible. En outre, il ne faut pas négliger l'ampleur des transferts de revenus liés aux différentes formes de redistribution sociale (allocations sociales, redistribution des revenus de la propriété, etc.). Le calcul d'un revenu régional brut, qui serait le pendant du revenu national brut (et non du produit intérieur brut), en est encore à ses balbutiements. Il a été approché à l'échelle des régions européennes par A. Behrens (2003), à l'échelle NUTS 2 de désagrégation spatiale [6]. L'absence de prise en compte de ces transferts peut enlever toute signification à certaines valeurs de PIB par habitant, pourtant utilisées mécaniquement par diverses instances internationales, comme par exemple la Commission européenne, pour classer les régions ou déterminer celles éligibles aux aides des fonds structurels. Les documents de la Commission affirment ainsi que la petite Région de Bruxelles-Capitale, limitée aux dix-neuf communes centrales de la grande zone métropolitaine fonctionnelle de Bruxelles (c'est-à-dire le bassin d'emploi de la capitale), est la troisième plus riche d'Europe au niveau NUTS 2 par son niveau de produit par habitant, derrière Inner London et le grand-duché de Luxembourg, à 2,24 fois le niveau moyen de l'UE et 1,97 fois le niveau du PIB belge en 2006. Effectivement, Bruxelles-Capitale fournit à elle seule 19,1 % du PIB belge, sans compter les activités extraterritoriales relevant d'institutions internationales (Union européenne, OTAN, ambassades, etc.), pour 57,6 % provenant de Flandre et 23,3 % de Wallonie. Mais une part importante de ce revenu est créée par des navetteurs, qui résident en dehors de la Région et représentent près de 60 % des actifs occupés à Bruxelles. Dès lors, si on considère le revenu fiscal des habitants de Bruxelles, il n'est que de 85 % de la moyenne nationale, la périurbanisation étant préférentiellement le fait de personnes appartenant aux classes moyennes ou aisées et Bruxelles-Capitale concentrant à l'inverse de très fortes poches de pauvreté. A l'inverse, le PIB par habitant du Brabant wallon vaut seulement 96 % de la moyenne nationale ; mais le revenu fiscal

[6] Les statistiques européennes (EUROSTAT) sont désagrégées spatialement selon quatre niveaux hiérarchiques emboîtés (outre le niveau de base communal) : il s'agit des niveaux NUTS 0 (les Etats), NUTS 1 (les grandes macrorégions, en Belgique les trois entités régionales, Wallonie, Bruxelles-Capitale et Flandre ; les Länder en Allemagne ; de grandes zones statistiques sans réalité politique ou administrative en France), NUTS 2 (les provinces belges, les régions françaises et italiennes, les autonomies espagnoles, les Regierungsbezirke ou les Länder non subdivisés en Allemagne, etc.) et NUTS 3 (les arrondissements belges, les départements français, les provinces italiennes et espagnoles, les Kreise allemands, etc.).

par habitant y est le second plus élevé des provinces belges (de 14 % supérieur à la valeur nationale), après le Brabant flamand (18 %) [7]. Globalement, les inégalités spatiales apparaissent moindres dans les pays développés que dans ceux de la périphérie.

[7] Des auteurs ont tenté d'évaluer les revenus régionaux bruts des trois Régions belges, sur la base d'une méthodologie similaire à celle des revenus nationaux bruts (D. Bassilière, M. Mignolet & M.E. Mulquin, 2002). Ils arrivent, pour 1999, à une part de 13,5 % pour les facteurs résidents bruxellois, 59,8 % pour ceux résidant en Flandre, 26,8 % pour les wallons.

Mesurées à petite échelle, les inégalités régionales sont plus faibles aux Etats-Unis qu'en Europe occidentale.

A l'échelle des Etats et des grandes régions, elles sont plus faibles aux Etats-Unis que dans l'Union européenne (même en excluant les nouveaux adhérents). L'Europe juxtapose encore des économies nationales dont les cheminements historiques sont divers et les niveaux de développement loin d'être entièrement homogénéisés, alors que les Etats-Unis se sont très tôt constitués en grand marché standardisé, au départ d'un espace vierge. Cela s'est traduit par l'importance accordée par l'Union européenne aux politiques structurelles régionales. Si on considère séparément chacun des pays de l'Union européenne, les inégalités régionales sont plus faibles en Allemagne (en excluant les nouveaux Länder), pays multipolaire et fédéral, qu'en France, très centralisée sur la région parisienne, ou en Italie, où la dichotomie historique nord-sud subsiste. Cependant, la constatation de moindres disparités spatiales en Amérique du nord qu'en Europe s'inverserait à grande échelle, celle des quartiers à l'intérieur des villes ou des oppositions entre villes et zones périurbaines. Dans ce cas, les disparités apparaîtraient plus fortes aux Etats-Unis qu'en Europe occidentale, à l'exception de la Grande-Bretagne où les poches de pauvreté urbaine sont également très marquées. Les inégalités sociales prennent à l'intérieur des villes une dimension spatiale très visible, mise en place au travers des effets polarisants de la rente foncière. La politique régionale de l'Union européenne accorde d'ailleurs aujourd'hui une attention croissante aux questions urbaines. Ainsi, la répartition spatiale de la richesse dégage des structures centre-périphérie à différentes échelles.

Les inégalités spatiales se sont fortement accrues dans les pays ex-socialistes et en Chine.

La chute des systèmes d'économie centralisée a accentué les disparités spatiales, comme les inégalités sociales, dans les pays d'Europe centrale et orientale et de l'ex-Union soviétique. Si, en Europe centre-orientale, les capitales et les régions les plus attractives pour les investissements étrangers sont les plus favorisées – parties occidentales des territoires de la Pologne, de la République tchèque, de la Hongrie –, l'ex-Union soviétique s'est installée pour sa part dans une situation d'insertion périphérique dans le système économique mondial, exportant ses ressources naturelles, pétrole, gaz, diamant, bois, etc., qui peut déterminer des produits par tête relativement élevés dans des régions-ressources périphériques très peu densément peuplées.

Dans beaucoup de pays de la périphérie, les inégalités régionales sont très fortes, avec une forte concentration du produit dans la région-capitale.

Dans le cadre de ses nouvelles formes d'insertion semi-périphérique dans l'économie mondiale, la Chine voit exploser les inégalités spatiales en faveur de la côte, avec ses zones d'économie spéciale ouvertes vers l'étranger, sans compter évidemment Hongkong. Au Brésil, le centre-sud industrialisé (Sao Paulo – Rio de Janeiro) et le sud subtempéré contrastent avec le vieux Brésil tropical, premier foyer de la colonisation portugaise, au nord-est. Dans certains pays de la périphérie, les inégalités sont maximales, opposant parfois seulement la capitale, ou quelques régions-ressources (voire des plates-formes off-shore), à l'ensemble du reste du pays. C'est le cas de beaucoup de pays africains.

2. LE DEVELOPPEMENT SE LIT AUSSI DANS LES STRUCTURES SPATIALES

De même que la faiblesse de l'industrialisation, un faible taux d'urbanisation apparaissait, il y a quelques décennies encore, comme une caractéristique des pays de la périphérie.

En Union soviétique, suivant en cela avec retard les modèles ouest-européen et nord-américain, l'urbanisation rapide à partir des années trente a effectivement accompagné le développement industriel endogène vigoureux. Le taux d'urbanisation y a crû très rapidement. L'urbanisation planifiée privilégiait les grands blocs d'habitation aux formes et aux implantations répétitives, mais excluait bidonvilles et formes d'habitat précaire. Les développements urbains y favorisaient les capitales, qui concentraient le commandement politique et économique dans le cadre du système de planification administrative centralisée, ainsi que les pôles industriels, de l'industrie lourde surtout. La centralisation et le faible développement des services limitaient la différenciation hiérarchique dans l'armature urbaine, en dehors de la capitale. Les pays d'Europe centre-orientale, en retard de développement et d'urbanisation eux aussi à la veille de la Seconde Guerre mondiale, sauf la Bohême et l'ex-RDA, ont suivi le modèle soviétique après leur incorporation au bloc socialiste. L'effondrement des régimes de type soviétique a provoqué une recomposition profonde, tant des structures internes des villes (avec l'apparition d'une rente foncière, le développement de l'habitat individuel et périurbain et l'augmentation brutale des inégalités sociales), que de leurs positionnements relatifs dans les armatures urbaines : en général, les capitales ont renforcé leur avantage relatif, dans le cadre de la nouvelle insertion dépendante dans le système économique mondial. En revanche, les villes de l'industrie lourde, voire celles de l'ancien complexe militaro-industriel, sont souvent plus touchées par les conséquences de la réorientation de l'économie.

Les taux d'urbanisation sont moins clairement qu'il y a un demi-siècle un reflet direct du déficit de développement en périphérie. L'urbanisation a explosé dans les pays de la périphérie, où se situent aujourd'hui la grande majorité des plus grandes mégapoles mondiales.

Aujourd'hui, les taux d'urbanisation sont moins clairement qu'il y a un demi-siècle un reflet direct du déficit de développement dans les pays de la périphérie (fig. 44). La plupart des métropoles mondiales les plus peuplées sont désormais localisées dans les pays périphériques et s'ils restent moindres en Afrique et en Asie (sauf au Japon et en Corée), les taux d'urbanisation atteignent dans plusieurs pays d'Amérique latine les niveaux nord-américain et ouest-européen. L'urbanisation a explosé dans les pays de la périphérie sous l'effet conjugué de la croissance démographique et de l'exode rural lié aux mutations agraires. Dans l'espoir, parfois vain, d'y trouver plus facilement quelque ressource et de meilleurs équipements, cet exode se dirige de manière privilégiée vers les capitales ou les grands ports d'exportation. Il accentue ainsi les hypertrophies de la tête des armatures urbaines, déjà amorcées par les systèmes coloniaux et les caractères extravertis de beaucoup de ces économies. L'ampleur des inégalités entre les grandes villes et la campagne renforce cette évolution : la grande ville fixe en particulier les diplômés, même issus du monde rural, qui se vide ainsi plus encore de ses populations les plus qualifiées. Ces croissances de population ne trouvent pas à s'employer suffisamment dans le secteur formel de l'économie urbaine ; elles y gonflent le système informel. Les formes d'habitat précaire enserrent les quartiers périphériques d'habitation en dur, mais aussi les quartiers centraux modernes, à l'intérieur desquels elles s'infiltrent parfois. La conjonction, dans des villes hypertrophiées, d'acculturations culturelles et d'un sous-emploi ou non-emploi massif de jeunes est une source importante de mécontentement social. Il peut se traduire par des attitudes mettant en avant des valeurs mythiques du passé et permet des récupérations politiques réactionnaires dans des sociétés à forte identification religieuse, comme les pays musulmans, voire en Inde. Le risque politique que représente pour les gouvernements ces fourmilières urbaines les conduit aussi à tenter de calmer le mécontentement populaire par des mesures qui aggravent encore les transferts de ressources de la campagne vers la ville.

0 1000 Km

Japon : écart à la moyenne nationale
Europe : écart à la moyenne européenne (UE27)

- < 30
- 30 - 50
- 50 - 70
- 70 - 90
- 90 - 110
- 110 - 130
- 130 - 150
- 150 - 200
- > 200

Sources : EUROSTAT, Annuaires statistiques nationaux et L. DE SAINT-MOULIN pour la R.D. du Congo.

Des structures centre – périphérie peuvent se lire aux échelles nationales ou sous-contintales.

L'Europe oppose un centre européen, qui s'allonge, sous forme d'un noyau elliptique, du bassin de Londres à Rome, incluant la plupart des grandes métropoles, y compris, en marge, l'Ile-de-France, et des régions périphériques, occidentale, méditerranéenne et surtout centre-orientale. La zone centrale abritait déjà au Moyen Age les deux principaux foyers de développement européen, le nord de l'Italie et la Flandre.

Le principal foyer de l'économie américaine reste, au nord-est, la Mégalopole, de Boston à Washington, lieu de la première immigration anglo-saxonne, dans sa version non esclavagiste. On peut y ajouter le foyer de l'Illinois (Chicago). Tout en relativisant le niveau du produit par tête en Californie, la carte montre l'affirmation d'un second centre sur la côte Pacifique.

Au Japon, la concentration de la production de la valeur oppose les régions métropolitaines de Tokyo, Nagoya et Osaka, sur la côte pacifique centrale de l'île de Honshu, aux périphéries constituées des autres îles, Kyushu et Shikoku au sud, Hokkaïdo au nord, mais aussi au nord de Honshu et à certaines portions de la côte de la mer du Japon.

En Russie, les produits par habitant les plus élevés s'observent dans les régions-ressources périphériques, peu peuplées, qui tirent parti des nouvelles conditions d'insertion du pays dans l'économie mondiale et où les conditions d'isolement sont partiellement compensées par des salaires plus élevés, ainsi que dans la capitale, Moscou, lieu de concentration du pouvoir et d'organisation des ouvertures internationales. Les régions industrielles traditionnelles ne sont au mieux qu'à des niveaux moyens (l'Oural, région privilégiée par les investissements du complexe militaro-industriel), voire moindres que la moyenne nationale (parfois très inférieurs, comme dans la région textile d'Ivanovo). Les moins bonnes performances s'observent dans les régions rurales de la Russie d'Europe, surtout dans le sud, et dans certaines zones ultrapériphériques allochtones.

En Chine, la Mandchourie, qui dispose d'une industrie lourde, fondée sur ses ressources énergétiques, et était un foyer privilégié de la planification communiste centralisée, régresse aujourd'hui relativement par comparaison avec les centres de pouvoir (Beijing, Tientsin, Shanghai) et les régions côtières, surtout les plus méridionales, lieux privilégiés d'une ouverture à l'international qui annonce une Chine à deux vitesses, opposant les franges littorales à l'intérieur. En parité de pouvoir d'achat, le PIB de Beijing ou de Shanghaï est maintenant au niveau de pays européens de la périphérie méditerranéenne, comme la Grèce ou le Portugal.

Tout comme déjà les disparités sociales, les disparités spatiales sont aujourd'hui moindres en Inde qu'en Chine. Les Etats les plus pauvres sont ceux, agricoles et surpeuplés, de la vallée du Gange jusqu'à la côte du Golfe du Bengale, surtout le Bihar, ainsi que les régions isolées du Nord-est. Dans cet ensemble, le Bengale occidental fait un peu meilleure figure : il abrite la métropole de Calcutta. Les meilleures performances sont enregistrées à Delhi, la capitale, dans l'état du Maharashtra, avec la grande métropole économique de Mumbai (Bombay), dans l'état plus rural du Pundjab, qui a bénéficié d'une révolution agraire efficace et de l'esprit d'entreprise de sa population sikh, et, de manière générale, dans le sud du pays.

Le Brésil oppose les zones de la première colonisation tropicale et esclavagiste portugaise du nord-est au sud-est, où s'est développé, plus tardivement, un capitalisme industriel national, entre autres sur la base d'un réinvestissement des profits caféiers et en l'absence de structures latifundiaires paralysantes (Sao Paulo – Rio de Janeiro). Les résultats économiques sont également bons dans l'extrême-sud subtempéré, de colonisation agricole assez récente (fin du XIXe siècle), organisée selon des modèles de production marchande ou de capitalisme agraire. Quelques isolats miniers, voire même industriels (Manaos), soutiennent quelque peu les niveaux du produit régional dans l'intérieur amazonien peu densément peuplé, mais le niveau total de produit fourni par ces régions intérieures ne permet en aucune manière de fonder le mythe brésilien des terres vierges de l'intérieur susceptibles d'assurer l'avenir radieux du pays : les facteurs potentiels de progrès sont avant tout là où se concentrent les grandes villes, la base industrielle et les ressources financières.

Le Mexique oppose la capitale, les Etats du nord, proches de la frontière états-unienne, qui abritent les maquilladoras, et le Yucatan, peu peuplé, touristique et pétrolier, aux Etats à population indienne du sud, les plus pauvres, et aux Etats du centre, qui formaient le cœur du vieux Mexique colonial.

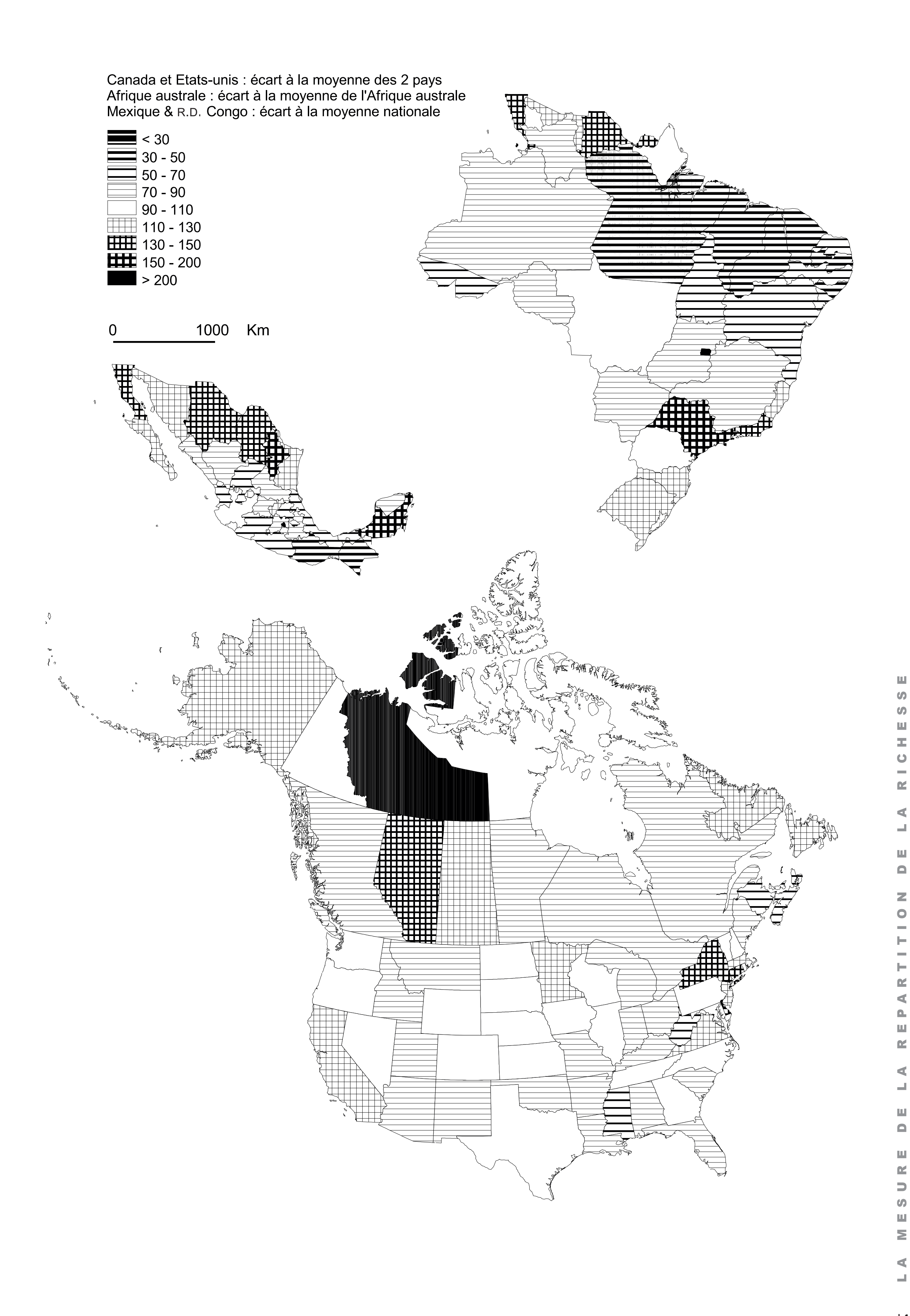
L'hypercentralisation des retombées de l'extraversion économique au profit d'une bourgeoisie compradore et clientéliste, ponctionnant à son profit une partie supplémentaire des ressources et confondue avec l'appareil d'Etat, explique les très fortes inégalités de produit en faveur de la capitale visibles au Congo. Les formes prises par l'ouverture vers l'extérieur expliquent aussi le niveau relativement élevé du Bas-Congo. Cette extraversion poursuit (avec moins d'efficacité) les formes d'insertion dans l'économie-monde mises en place pendant la phase coloniale et fondées sur l'exportation de matières premières : il en résulte les niveaux relativement élevés de produit au Katanga, mais il faut tenir compte du caractère très vieilli des chiffres disponibles. Depuis 1984, la production minière katangaise s'est effondrée (y compris au sens propre pour la principale mine de cuivre) alors que, en revanche, l'exploitation plus ou moins illégale du diamant au Kasaï oriental améliorerait sans doute la position de cette province (pour autant que le produit de cette exploitation puisse être valablement comptabilisé). Même si l'Afrique du sud (à laquelle nous avons joint les pays voisins, aux économies interreliées) est bien évidemment à un tout autre niveau de développement que le Congo, il n'en reste pas moins que les disparités spatiales y sont criantes, en faveur de la capitale économique et principale région minière (Johannesburg, dans le Gauteng).

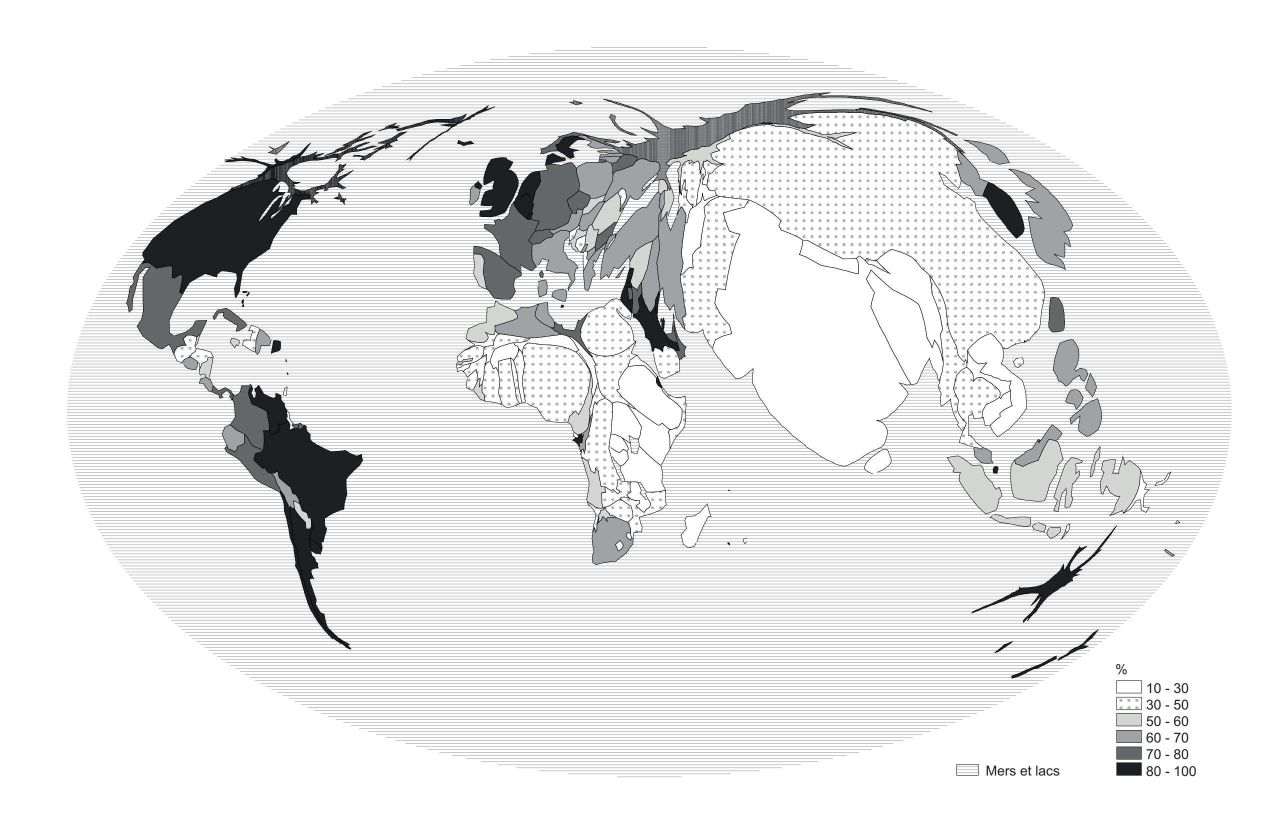
Fig. 43. Répartition régionale du produit par habitant en Europe, en Amérique anglo-saxonne, en Afrique australe et à l'intérieur de quelques Etats (Japon, Chine, Inde, Russie, R.D. du Congo, Brésil et Mexique).
En équivalent de pouvoir d'achat pour la comparaison entre pays européens, entre les Etats-Unis et le Canada et entre les pays de l'Afrique australe (2007, ou dernière année disponible ; 1984 pour le Congo, mais mais nous avons néanmoins représenté la géographie caricaturale de la production de la valeur dans ce pays).

Ecart à la moyenne nationale

- < 30
- 30 - 50
- 50 - 70
- 70 - 90
- 90 - 110
- 110 - 130
- 130 - 150
- 150 - 200
- > 200

0 1000 Km


Canada et Etats-unis : écart à la moyenne des 2 pays
Afrique australe : écart à la moyenne de l'Afrique australe
Mexique & R.D. Congo : écart à la moyenne nationale
< 30
30 - 50
50 - 70
70 - 90
90 - 110
110 - 130
130 - 150
150 - 200
> 200
0
1000
Km



Source : World Urbanization Prospect, 2007.

Fig. 44. Taux d'urbanisation dans le monde (2007).

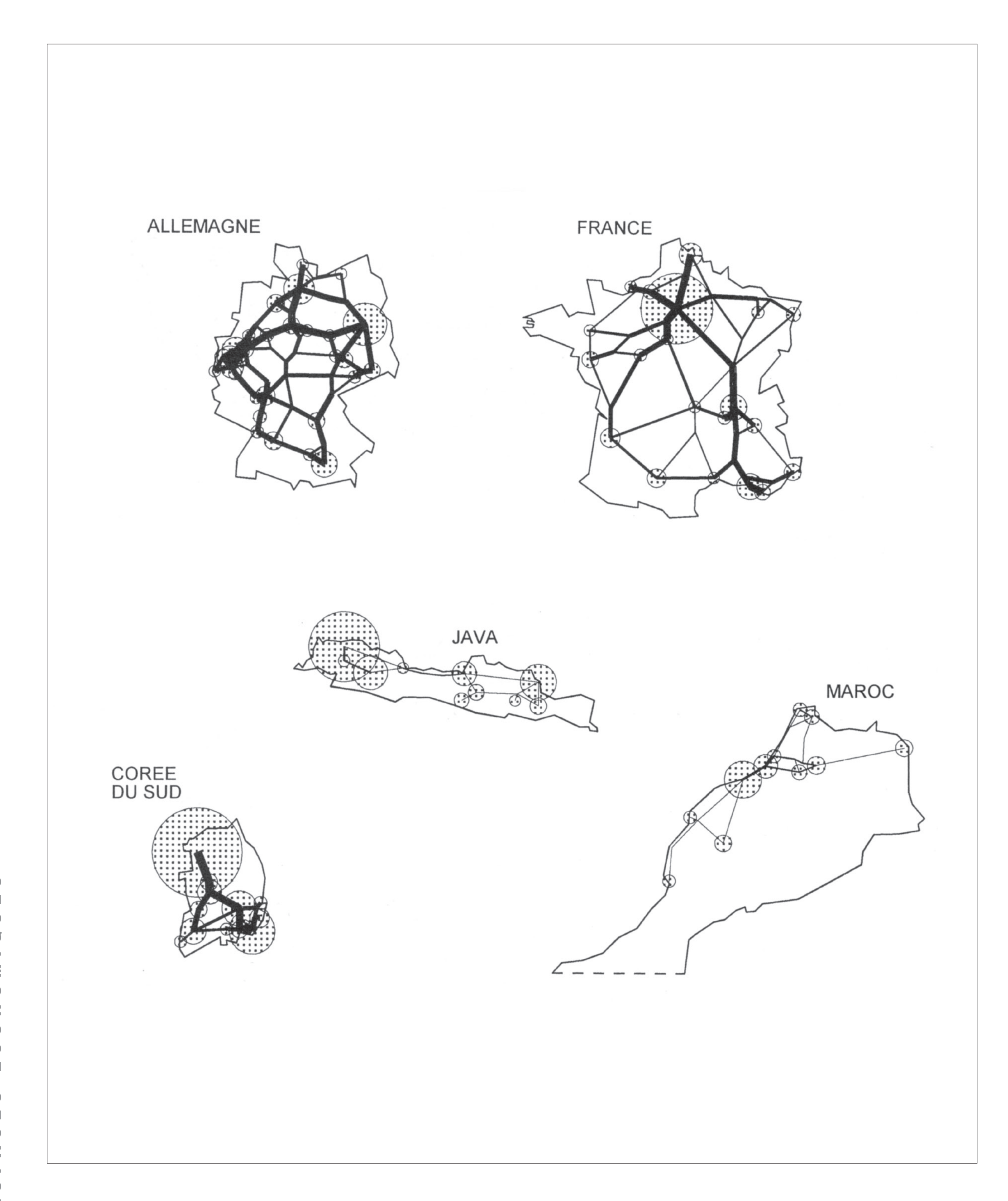
L'armature urbaine et les réseaux de transport structurent l'espace de manière plus homogène dans les pays développés que dans ceux de la périphérie. Dans ces derniers, la région-capitale, interface de l'insertion dominée dans l'économie-monde, est souvent hypertrophiée.

Le développement économique et sa distribution territoriale inégale se lisent dès lors aussi dans les structures spatiales de l'encadrement du territoire par les armatures urbaines. Des modèles gravitaires peuvent les décrire sommairement (fig. 45).

Les pays développés présentent une armature structurant fortement le territoire national, si l'on en exclut les portions marginales, peu densément peuplées (nord de l'Europe, ouest des Etats-Unis, etc.). Ces réseaux denses relèvent de trois familles principales : soit la dominance d'une structure radiale, caractéristique de pays à longue et forte tradition centralisatrice, comme la France ; soit une structure maillée, caractéristique de pays multipolaires, comme l'Allemagne ; soit une structure à dominante linéaire, comme le Japon ou le nord-est mégalopolitain des Etats-Unis. Bien que marquée par l'hypertrophie de la région métropolitaine de Séoul, la Corée relève aussi de ce type, avec un axe majeur Séoul – Pusan.

L'intégration territoriale est beaucoup moindre dans les pays de la périphérie. Souvent, la capitale ou les foyers urbains s'inscrivant dans des logiques d'exportation de matières premières ou d'industrialisation dépendante sont hypertrophiés. De larges portions des territoires échappent largement à l'emprise de structurations territoriales et urbaines modernes.

Les situations varient cependant fort de pays à pays. Ainsi, au Mexique, à l'hypertrophie de Mexico et à la centralisation sur la capitale de la partie centrale du pays s'opposent l'isolement du Yucatan (en dehors des îlots touristiques) et du sud, d'une part, et, de l'autre, l'extraversion vers les Etats-Unis des villes frontalières du nord, où se sont développées les maquilladoras, des industries travaillant en sous-traitance, sans liens avec le reste de l'économie mexicaine. Au Maroc, le bipôle côtier Casablanca (point fort de la colonisation française) – Rabat est devenu la tête hypertrophiée de l'armature urbaine, à laquelle les villes royales historiques de l'intérieur telles Meknès, Fes et Marrakech sont relativement mal intégrées, ce qui rend bien compte des héritages de l'extraversion coloniale. A Java, l'hypertrophie de Djakarta est aussi spectaculaire, mais les situations les plus extrêmes se retrouvent en Afrique noire, où le plus souvent les seuls foyers urbains reliés, de manière très dépendante, à l'économie mondiale sont les capitales, ports d'exportation (ou, dans le cas de Kinshasa, quasi-port, du fait de la non-navigabilité du Bas-Congo) et, dans une position tendanciellement déclinante, une ville minière comme Lubumbashi.

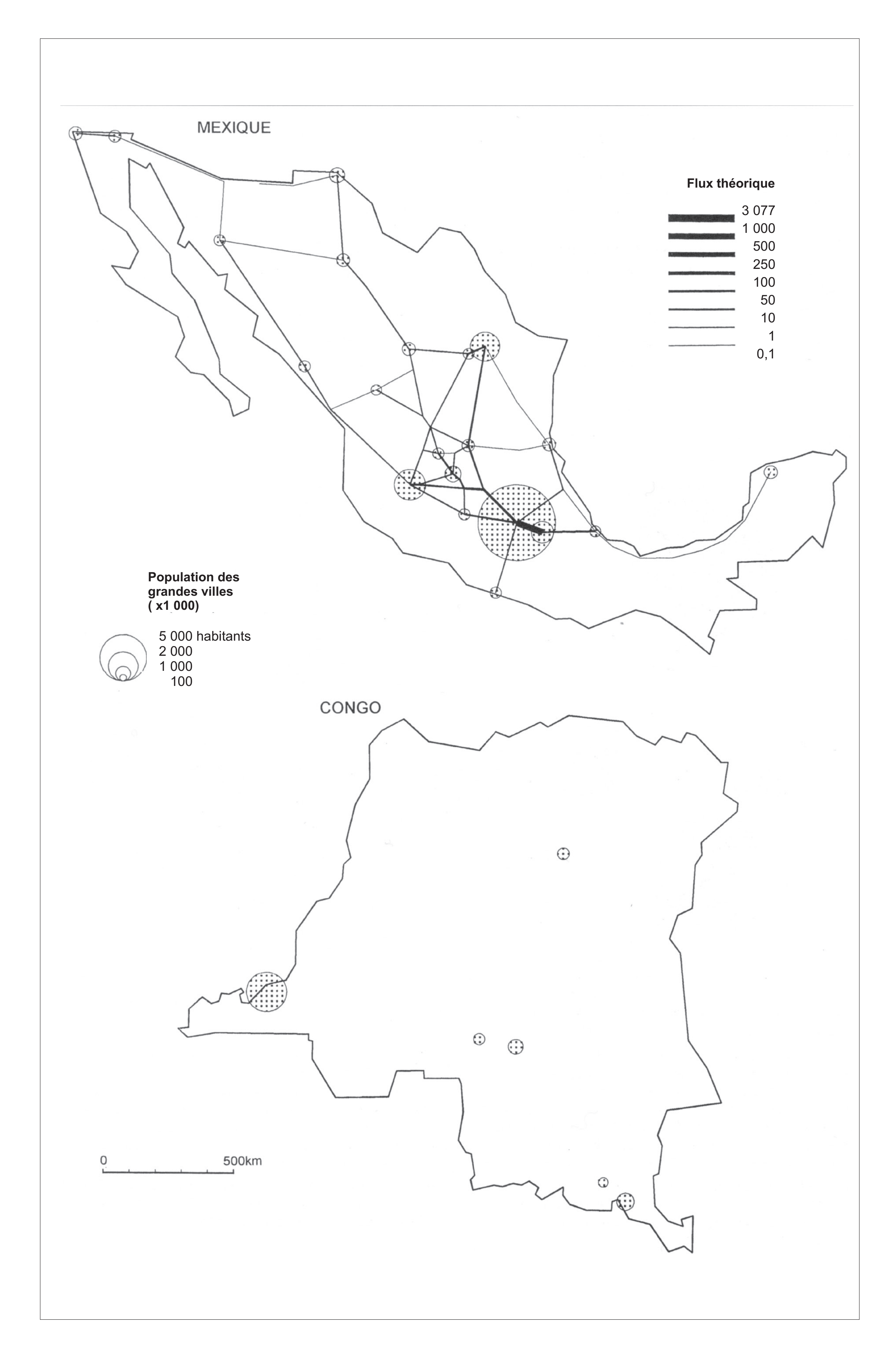


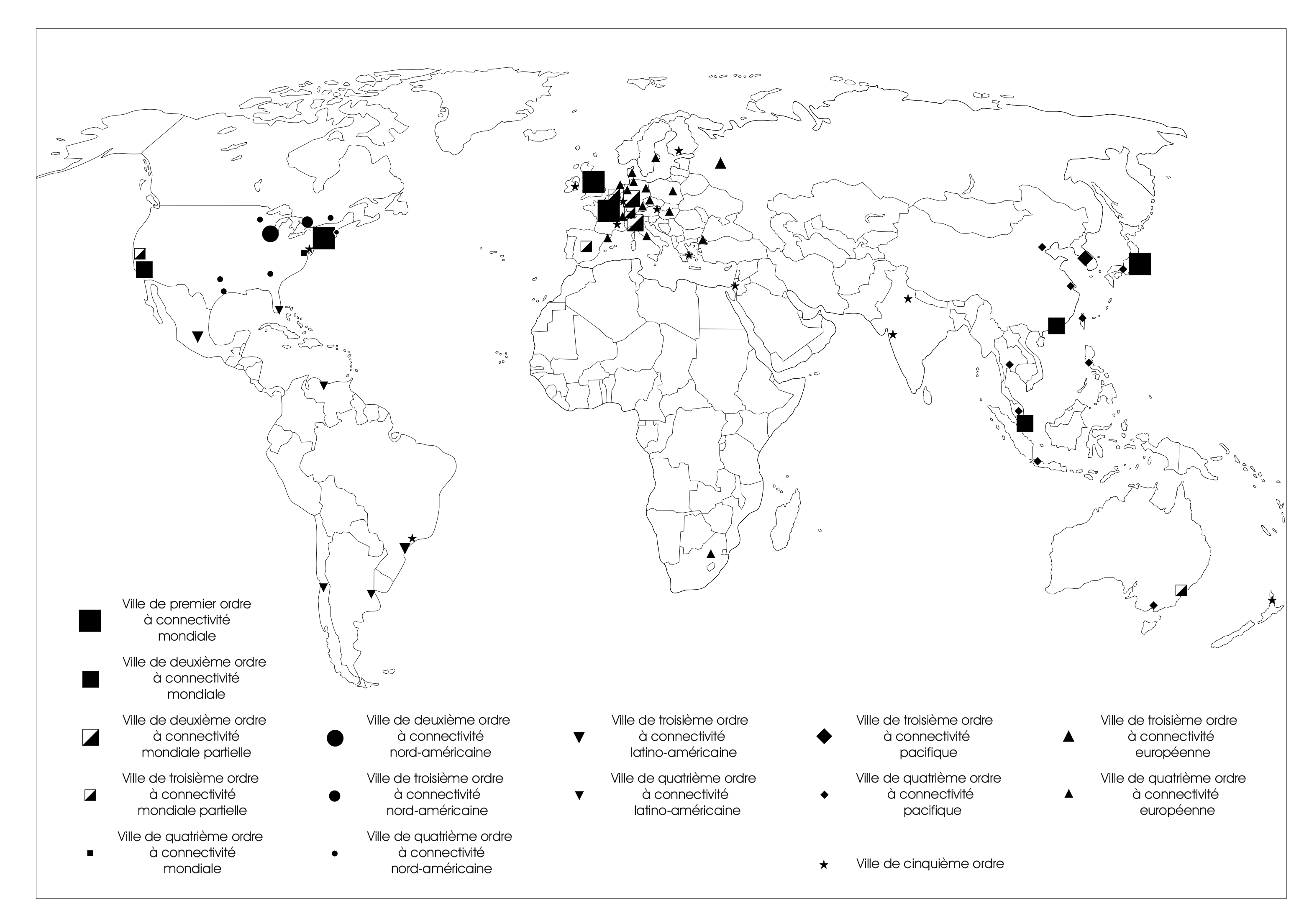
Sources : *Annuaire statistique des Nations unies* et calculs propres.

Dans chacun des pays, représentés ici à même échelle, nous avons pris en considération les villes de plus de 250 000 habitants et modélisé les interrelations entre ces nœuds de l'armature urbaine nationale. Le poids de la population des villes est pondéré par le taux national de motorisation. A chaque case de la demi-matrice carrée des villes est attribuée une valeur proportionnelle au produit de leurs populations pondérées, divisé par le carré de la distance-temps entre elles, comme dans la loi de l'attraction universelle. La distance-temps est calculée le long du chemin le plus rapide, en attribuant une vitesse théorique de 100 km/h aux tronçons autoroutiers, de 70 km/h aux tronçons routiers revêtus et de 30 km/h aux tronçons non revêtus. Nous avons ensuite sommé les valeurs contenues dans les cases de la demi-matrice sur chacun des tronçons à parcourir pour relier deux villes entre elles.

Il est évident que le choix d'autres indicateurs de relation modifierait les cartes présentées ici : la prise en compte des liaisons aériennes renforcerait l'image de l'intégration nationale dans les grands pays, en particulier ceux de la périphérie. Les flux rendant compte des intégrations nationales ne sont d'ailleurs pas que matériels : ils relèvent aussi du domaine de l'information et de la finance.

Fig. 45. Structure de l'armature urbaine de quelques pays caractéristiques.


MEXIQUE
Flux théorique
3 077
1 000
500
250
100
50
10
1
0,1
Population des grandes villes (x1 000)
5 000 habitants
2 000
1 000
100
CONGO
0
500km



Source : principalement d'après les travaux du « Globalization and World Cities Study Group and Network », en particulier J.V. Beaverstock, R.G. Smith & P.J. Taylor (1999), P.J. Taylor, G. Catalano & N. Gane (2002) et B. Derudder & F. Witlox (2002).

Fig. 46. Les villes mondiales.

ECONOMIES EN RESEAU ET VILLES MONDIALES

Même si les délocalisations industrielles transnationales étaient certes déjà fréquentes il y a une quarantaine d'années, les territorialités de l'économie industrielle restaient dominées par des logiques de contiguïté : les grandes villes contrôlaient un hinterland, dans lequel l'industrie diffusait éventuellement, dans un mouvement de délocalisation centrifuge. Aujourd'hui, même si le fonctionnement des territorialités de contiguïté reste un objet essentiel de l'analyse en géographie économique, la tertiarisation, la mondialisation de l'économie impliquent la formation d'économies en réseaux. Les nœuds majeurs du commandement et du contrôle de ceux-ci sont implantés dans quelques grandes métropoles. Paradoxalement, le développement des réseaux mondiaux de télécommunications entraîne un renforcement de quelques-unes des plus grandes métropoles mondiales. Celles-ci concentrent les quartiers généraux des plus grandes entreprises, les sièges qui contrôlent la production de l'information, abritent les états-majors des grands cabinets d'affaires, commandent les services productifs avancés et la valorisation économique de la production des connaissances. Cette dernière, plus encore que la production manufacturière, est devenue une base fondamentale des évolutions actuelles. A une autre échelle, la déverticalisation de l'économie et le recours croissant à des réseaux de sous-traitance denses et diversifiés peuvent également conduire à des reconcentrations économiques à l'intérieur et autour des principales zonres centrales. Ce sont ces phénomènes qui sont parfois rendus de manière quelque peu approximative par le concept de « remétropolisation » de l'économie.

Dans cette économie en réseau, il n'y a pas de hiérarchie simple et univoque des grandes métropoles. Les positionnements des villes sont complexes et certaines grandes firmes elles-mêmes fonctionnent dans des systèmes de réseaux non hiérarchisés plutôt que dans des organisations de dépendance pyramidale.

La détermination du positionnement des métropoles dans une telle structuration de l'économie mondiale implique dès lors des classifications fondées sur les types de connectivité entre les nœuds du réseau mondial, plutôt que sur un classement ordinal des villes. La figure 46 tente la description de ces positionnements, en utilisant les travaux de l'équipe dirigée par P.J. Taylor. Celle-ci a examiné les liens de connectivité entre 55 villes pour 46 firmes majeures, dans les domaines de la publicité, de la banque, de la comptabilité et de l'audit, des services légaux.

La légende proposée distingue :

- les « villes mondiales », parfois appelées aussi « global cities », New York, Londres, Paris et Tokyo, qui concentrent tous les grands services. Elles sont les nœuds majeurs des articulations mondiales ;
- des grandes métropoles qui, tout en étant comme les précédentes des nœuds mondiaux, ont néanmoins une importance moindre ou un champs d'activité moins général que les précédentes, comme Hongkong, Singapour, Los Angeles, Francfort ou Milan ;
- des nœuds mondiaux spécifiques, spécialisés dans les fonctions d'interface entre le politique et l'économique : Washington, Bruxelles ou, dans une certaine mesure, Genève ;
- des grandes métropoles qui s'insèrent plutôt dans des réseaux continentaux, eux-mêmes articulés sur les villes mondiales. On peut distinguer quatre grands réseaux continentaux : un réseau nord-américain ; un réseau latino-américain, avec un relais nord-américain important à Miami ; un réseau européen, avec des relais périphériques dans les principaux pays de l'ancien bloc soviétique, ainsi qu'à Istanbul pour la Turquie ; un réseau asiatique pacifique, avec certaines villes qui jouent un rôle particulier pour l'articulation avec le capital local (Beijing et Shanghai pour la Chine ; Djakarta pour l'Indonésie ; Bangkok pour la Thaïlande ; Mumbai – anciennement Bombay – pour l'Inde). Seule ville africaine à occuper une place dans ce classement, Johannesburg développe plutôt ses connectivités via Londres.

On pourrait encore réserver une mention spécifique à des lieux qui occupent une place particulière dans l'économie-monde contemporaine en tant que paradis fiscaux (Panama, Nassau, Luxembourg, le Liechtenstein, etc.) ou en tant que places émergentes de transactions financières intermédiaires entre les grandes bourses mondiales – et pouvant jouer sur les décalages horaires –, comme Abu Dhabi et Dubaï.

I7I CONCLUSION : FACE AU CENTRE, L'UNITE DANS LA DIVERSITE DE LA PERIPHERIE

Face au centre, la diversité de la périphérie est grande, dans ses niveaux et ses modalités de développement et d'organisation, dans les situations culturelles et les modes de vie qui y prévalent. Elle va croissant. Pourtant, au-delà de cette diversité, la périphérie se caractérise par des caractères fondamentaux communs, qui affectent même les pays pétroliers riches et valident le concept.

Malgré leur grande diversité, les pays de la périphérie partagent des caractéristiques qui les opposent à ceux du centre : absence de conception et dépendance technologique, absence de firmes de niveau mondial, faible prise sur les filières de commercialisation. Leurs économies articulent des formes économiques « modernes », imposées pour une large part de l'extérieur, et des archaïsmes.

– ***Une absence de maîtrise de la conception technologique***. La part essentielle de la recherche-développement reste le fait des pays de la Triade (plus la Corée du sud), même s'il faut considérer la montée en puissance de la Chine (et la situation exceptionnelle d'Israël, dont on ne sait s'il faut le considérer comme un pays du centre à part entière).
– Au-delà de la production elle-même, ***les filières de commercialisation, des matières premières mais aussi des productions manufacturières fournies en sous-traitance, sont le plus souvent dominées par quelques très grandes firmes transnationales échappant au contrôle des pays périphériques***. Fortement dépendants des marchés des pays centraux et des déterminants de ceux-ci (structures et niveaux de la consommation finale ; normes de production et effets de substitution dans les filières productives, …), les cours des matières premières sont de plus souvent sujets, à court terme, à de violentes fluctuations conjoncturelles provoquées, ou en tout cas largement amplifiées, par les logiques spéculatives d'opérateurs mondiaux en situation d'oligopole, qui agissent au départ de quelques grandes places boursières centrales. C'est à Londres ou à New York que se décident par exemple les cours du cacao, du café, du sucre, du coton, de l'étain, de l'argent ou du platine, toutes productions où les pays périphériques ou semi-périphériques sont pourtant très fortement majoritaires [8]. Cette instabilité des cours conduit entre autres à limiter drastiquement la possibilité pour ces pays de construire des politiques économiques véritablement cohérentes, tant dans le secteur primaire lui-même que dans tous les secteurs économiques dépendants des recettes des exportations primaires. Outre qu'elles génèrent des coûts parfois très élevés de stockage, les politiques autonomes de caisses de stabilisation, qui supposent d'inévitables périodes de déficit, se heurtent aux exigences de maîtrise des équilibres budgétaires imposées par les instances financières internationales. Leur efficacité est par ailleurs fortement limitée dans un contexte de réduction structurelle du poids global de la périphérie dans l'approvisionnement mondial en matières premières, et d'exacerbation résultant des tensions concurrentes entre pays producteurs. Ceci réduit aussi les possibilités de cartels entre ces derniers, qui peuvent se voir dès lors contraints de négocier en ordre séparé des politiques de prix préférentiels avec les pays centraux, dans le cadre global d'accords bilatéraux dépendants et dans un rapport de force d'autant plus défavorable que, malgré une certaine recherche de diversification géographique, leurs relations commerciales restent souvent dominées par un nombre très limité de partenaires commerciaux centraux. Pour ce qui concerne la production manufacturière sous-traitée dans les

[8] Cette constatation ne vaut pas pour le pétrole, où les pays de l'OPEP jouent un rôle majeur dans la fixation des prix, et sur lequel nous reviendrons.

pays périphériques, les firmes des pays centraux contrôlent non seulement les technologies, mais peuvent aussi exercer un chantage permanent sur les niveaux salariaux et de productivité exigés, en menaçant de nouvelles délocalisations, d'autant plus aisées que les rythmes d'amortissement des capitaux investis sont de plus en plus rapides.

– ***L'absence de lieux majeurs de décision économique*** (tableau 22, fig. 46). Les plus grands groupes économiques mondiaux sont quasi tous originaires des pays du centre. Le système financier y concentre ses sièges. Les réseaux mondiaux y ont leur centre de direction. Les pays de la périphérie, y compris la Russie, ne figurent pour ainsi dire pas dans le classement des plus grands groupes industriels mondiaux, sinon par quelques firmes pétrolières nationales, sauf la Corée du sud (témoignage de l'incorporation de ce pays dans la catégorie des pays du centre et du contrôle de son économie par de grands groupes nationaux, les chaebols) et la Chine (où la présence de grandes firmes reflète la transformation en sociétés anonymes d'anciennes industries, banques et administrations d'Etat). Les pays périphériques n'exercent pas non plus de contrôle sur les flux financiers et le système monétaire international, sinon la Chine, du fait de l'ampleur de ses réserves de change en dollars.
– ***Des articulations entre des formes économiques « modernes »***, s'inscrivant dans les logiques du système capitaliste mondialisé ***et des « archaïsmes »***, traduisant la persistance, en situation de dépendance ou de manière résiduelle, de formes relevant d'autres modes de production. Par leur présence même, ces « archaïsmes » pèsent sur les caractéristiques de l'économie « moderne » spécifiques à ces pays.

Plus encore que les niveaux faibles, à des degrés divers, du produit, ces caractéristiques sont les reflets de retards et de blocages dans l'accumulation du capital, certes liés au fonctionnement de l'économie-monde et à la domination du centre, mais auxquels s'articulent des blocages liés aux structures socio-économiques internes de ces pays. Ces structures peuvent évoluer, des blocages peuvent céder. Mais, à la différence de véhicules en mouvement, il ne suffit pas en économie d'accélérer la croissance, quand bien même ce serait possible, pour rattraper un retard. Celui-ci incorpore aussi, dans le cadre d'une économie mondialisée, la dépendance technologique. La dimension temporelle n'est pas neutre. Nous l'examinerons dans les chapitres suivants.

	Pétrole, raffinage	*Matières premières, métallurgie, fabrications métalliques*	*Automobile (g)*	*Machines, électronique, défense, aviation, équipements scientifiques, etc.*	*Chimie, pharmacie, produits d'entretien, parfumerie*	*Autres industries et travaux publics*	*Total industrie et travaux publics*	*« Utilities », télécommunications, transports*	*Services financiers et aux entreprises*	*Compagnies commerciales, distribution, loisirs, médias, services aux personnes*	*Total*
Etats-Unis – Nord-est côtier (a)	1,1			*17,1*	*19,3*	*6,5*	11,4	4,7	12,1	9,0	8,5
Etats-Unis – Nord-est intérieur				*13,8*	*21,9*	*13,9*	11,7	2,5	1,4	14,5	6,2
Etats-Unis – Sud-est côtier (b)		*3,8*		*1,0*		*5,3*	1,5	6,1	3,2	6,1	2,7
Etats-Unis – Sud	22,0			*2,6*	*1,4*		1,3	7,7	0,3	20,2	7,8
Etats-Unis – Ouest intérieur								0,7	2,3		0,6
Etats-Unis – Côte pacifique	7,3			*9,0*	*9,2*	*1,9*	5,6	1,5	2,5	8,3	4,9
Canada oriental (c)		*1,3*					0,1	0,8	3,7	1,2	1,1
Canada central (d)	3,4				*0,7*		0,1	0,3			0,7
Bermudes				*1,1*		*5,0*	1,2		0,8		0,6
Amérique anglo-saxonne	**33,7**	***5,0***		***44,6***	***52,5***	***32,4***	**32,9**	**24,2**	**26,3**	**59,3**	**33,2**
Iles britanniques et Benelux	22,8	*31,5*	*4,8*	*0,8*	*5,8*	*16,6*	7,6	6,9	17,1	10,0	12,8
France	5,8	*2,8*	*4,3*	*2,5*	*8,0*	*19,9*	6,5	13,8	12,5	8,4	8,9
Allemagne et Autriche	0,9	*3,3*	*30,3*	*7,8*	*12,3*	*1,5*	11,2	15,3	7,4	4,3	8,2
Suisse	0,3	*4,4*		*1,2*	*7,9*	*9,6*	3,8	0,4	2,9		2,1
Pays nordiques	2,4		*3,1*	*3,4*	*0,7*		2,0	3,8	1,5		2,0
Italie	4,1		*6,7*	*0,7*			1,5	4,7	6,0		3,3
Espagne, Portugal, Grèce	2,4				*1,1*	*3,7*	0,8	6,2	4,4		2,5
Europe centre-orientale								0,3			0,0
Union européenne et pays voisins	**38,8**	***42,0***	***49,1***	***16,5***	***35,6***	***51,2***	**33,3**	**51,4**	**51,8**	**22,7**	**39,8**
Japon et Corée du sud	**5,0**	***21,3***	***48,2***	***34,2***	***7,2***	***4,3***	**26,0**	**15,2**	**7,9**	**15,0**	**15,3**
Australie		***9,3***				***3,0***	**1,3**	**0,9**	**3,0**	**2,0**	**1,5**
Pays du centre	**77,5**	***77,6***	***97,4***	***95,2***	***95,3***	***90,9***	**93,4**	**91,7**	**89,1**	**99,0**	**89,8**
Chine (sans Hongkong)	7,0	*7,6*				*6,4*	1,6	1,5	5,0		3,2
Asie du sud-est (e)	2,4			*3,2*	*0,8*	*2,7*	1,8	3,4	0,7	1,0	1,8
Inde	2,9		*2,6*				0,5	0,4	0,8		0,9
Péninsule arabique					*3,1*		0,6	0,8			0,3
Reste de l'Asie occidentale (f)				*1,6*	*0,8*		0,8		0,7		0,4
Russie	7,1	*6,3*					0,6		0,5		1,6
Amérique latine	2,8	*8,5*					0,8	2,0	2,7		1,7
Afrique du sud	0,4							0,4	0,6		0,3
Pays de la périphérie	**22,5**	***22,4***	***2,6***	***4,8***	***4,7***	***9,1***	**6,6**	**8,3**	**10,9**	**1,0**	**10,2**
Monde	**100,0**	***100,0***	***100,0***	***100,0***	***100,0***	***100,0***	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Source : FORBES (www.forbes.com).

(a) Etats côtiers, jusqu'au Delaware, au Maryland et à Washington DC.
(b) Etats côtiers, de la Virginie à la Floride.
(c) Ontario et Québec.
(d) Alberta et Saskatchewan.
(e) Y compris Hongkong et Taiwan.
(f) Y compris la Turquie.
(g) La crise du secteur automobile relègue en 2009 GM, Ford et Chrysler au-delà de la 500e place mondiale, dans un classement qui tient compte du volume des ventes, du capital, des profits et de la valeur de marché.

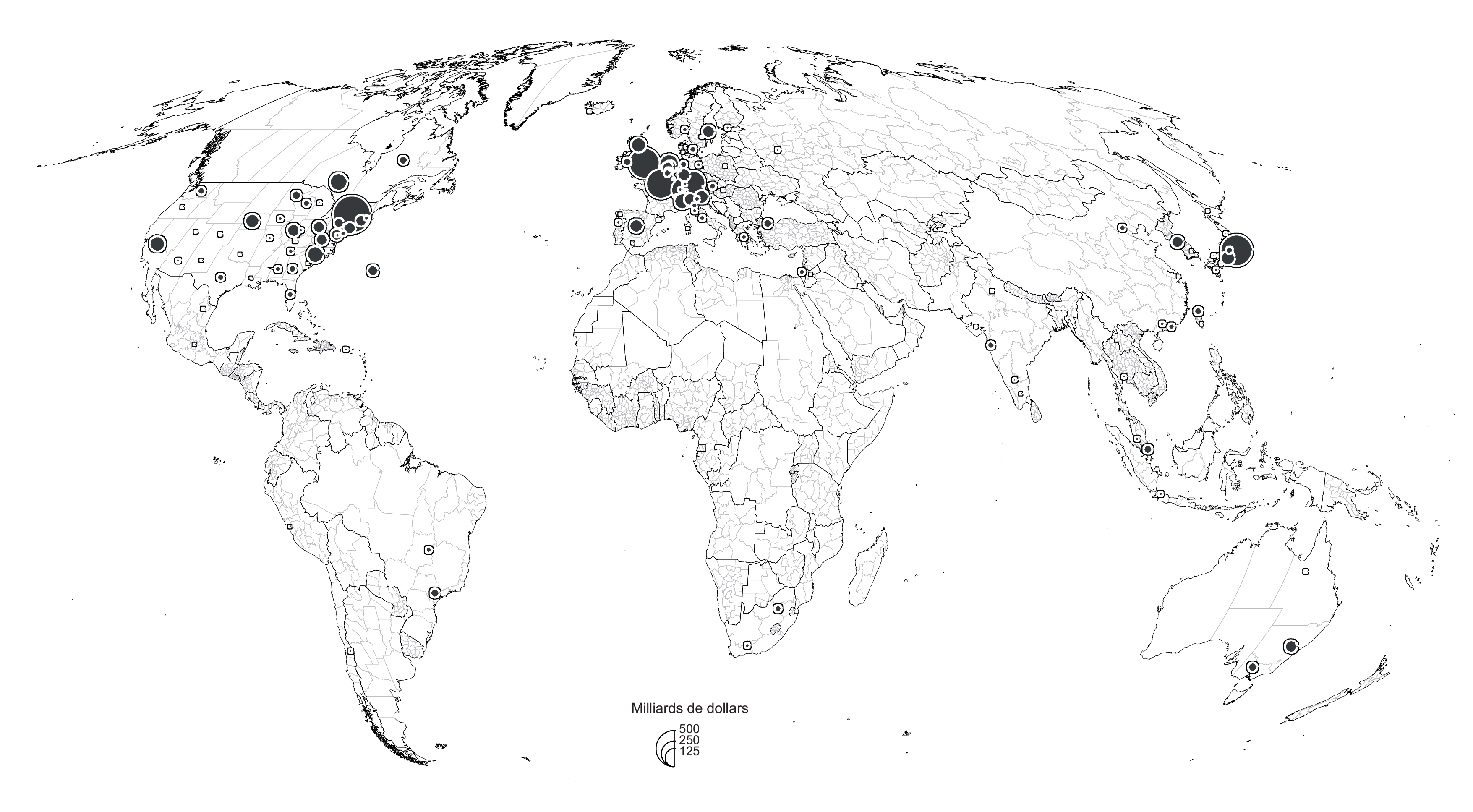
Les pays du centre concentrent toujours 90 % des plus grandes firmes mondiales, en légère baisse par rapport à 2000 (94 %). Mais la part des Etats-Unis a sensiblement fléchi au cours des dix dernières années, passant de 41 à 33 %, alors que celle de l'Europe a monté de 32 à 40 %. Du point de vue sectoriel, les firmes pétrolières ont amélioré sensiblement leurs positions (de 10 à 19 % à l'échelle mondiale), ce qui rend évidemment compte des fluctuations des prix des hydrocarbures. Il ne faut pas surestimer la montée en puissance de la Chine au niveau du contrôle de l'économie mondiale : la part des firmes issues de ce pays ne passe que de 1,6 à 3,2 % entre 2000 et 2009 ; encore les firmes chinoises présentes dans le classement sont-elles pour l'essentiel issues de l'ancien appareil économique d'Etat, dont le statut a été modifié.

Aux Etats-Unis, si le Texas fixe de préférence les firmes pétrolières, le commandement de l'industrie manufacturière reste concentré dans le Nord-est, l'ancien Manufacturing Belt, les services financiers privilégiant plus particulièrement New York. Le poids de la Californie est bien moindre, sinon pour l'électronique.

On remarquera le poids important du Japon et de l'Allemagne dans les secteurs manufacturiers de pointe, constructions électriques et électronique, automobile, chimie aussi pour la seconde, ainsi que pour la Suisse. Le caractère précoce de l'industrialisation britannique n'a pas imposé dès l'abord une prise de participation des banques et une concentration capitaliste dans l'industrie aussi forte qu'en Allemagne ou au Japon ; il en résulte un moindre poids des firmes britanniques parmi les grand groupes manufacturiers mondiaux. On remarquera l'importance relative des grandes firmes scandinaves, malgré le faible poids démographique de cette partie de l'Europe. La place limitée occupée dans le classement par les firmes spécialisées dans la métallurgie de base s'explique par le fait que les transnationales délaissent ce secteur, qui génère des profits moindres. Le secteur de la métallurgie de base a conservé des ancrages nationaux plus forts, dans la mesure où certains pays l'ont considéré comme essentiel à l'affirmation de l'indépendance économique et politique. C'est d'ailleurs souvent sur cette base idéologique, puisant ses références dans certaines formes de la révolution industrielle européenne, que des pays de la périphérie l'ont jugé prioritaire dans leur phase initiale d'industrialisation, comme aussi lors de l'industrialisation stalinienne en Union soviétique.

Le tertiaire a maintenant dépassé largement l'industrie parmi les plus grandes firmes mondiales. Cette croissance est récente. Le poids et la spécificité du secteur financier apparaissent clairement au Royaume-Uni (et en Suisse).

Tableau 22. Répartition des 500 plus grandes firmes mondiales, selon le classement de *Forbes*, selon leur secteur prédominant d'activité et la localisation de leur siège social (2009).



Source : « Global 500 », *Fortune* (www.fortune.com).

L'espace des banques et des places financières est dominé par les trois pôles financiers et boursiers mondiaux majeurs de New York, Tokyo et Londres, suivis par Paris, Francfort – mais aussi Munich pour le secteur des assurances – et Zurich. L'aire du Pacifique prend un poids croissant. Les centres financiers off-shore situés en dehors des pays du centre n'apparaissent pas (sauf les Bermudes) : ce ne sont pas de réels centres de commandement au plus haut niveau, mais seulement des havres fiscaux pour des transactions décidées dans le centre, voire les abris d'activités illégales. Il s'agit de places discrètes, souvent situées, outre les micro-Etats européens, au soleil de petits Etats et territoires, îles des Caraïbes, petits Etats du Golfe persique, îles du Pacifique, sans compter Hongkong et Singapour.

Fig. 47. Les sièges du système financier mondial : une géographie des sièges sociaux des compagnies financières (banques, assurances, services financiers) (2006).

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

Les concepts de base du calcul économique sont présentés dans les traités d'économie politique, comme Nagels J. & Plasman R. (3e éd. 2006), *Eléments d'économie politique : critique de la pensée unique*, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles.

Les bases statistiques et les comptabilités nationales sont largement disponibles sur des sites internet. Pour la Belgique sur les sites du SPF Economie (ancien Institut national de statistiques) (economie.fgov.be/fr/statistiques) ou de la Banque nationale (Institut des comptes nationaux) (www.nbb.be). Pour l'UE, sur le site d'EUROSTAT (ec.europa.eu/eurostat). A l'échelle mondiale, sur les sites de la Banque mondiale (www.worldbank.org), du Programme des Nations unies pour le Développement (PNUD) (www.undp.org), de l'OCDE (www.oecd.org), de la FAO (www.fao.org), de l'UNESCO (www.uis.unesco.org). Des séries statistiques alternatives à celles fournies par la Banque mondiale, en particulier en matière d'estimation des parités de pouvoir d'achat, sont proposées par le Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (pwt.econ.upenn.edu ; Heston A., Summers R. & Aten B. (2009), *Penn World Table Version 6.3*). Le site du PNUD permet l'accès à de nombreux rapports nationaux, qui donnent pour plusieurs d'entre eux de bonnes vues des disparités intranationales. L'OCDE produit aussi des statistiques intranationales pour les pays membres de cette organisation. Les données statistiques de base essentielles pour les différents pays du monde sont aussi disponibles sur le site de la CIA (www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook) et sont commentées chaque année dans *L'Etat du monde. Annuaire économique géopolitique mondial*, Paris, La Découverte, qui fournit aussi beaucoup d'adresses internet. Consulter aussi Smith D. (8th ed. 2008), *The Penguin State of the World Atlas*, London, Penguin Books. Les principales sources de statistiques historiques sur le long terme seront inventoriées dans la bibliographie du chapitre suivant.

Pour des approches plus approfondies, il faut évidemment se référer aux divers annuaires statistiques nationaux, dont beaucoup sont disponibles en tout ou en partie sur des sites internet.

Des indicateurs plus spécifiques sont fournis pour les différents pays par le Fordham Institute for Innovation in Social Policy (iisp.vassar.edu/ish.html), pour l'indice de santé sociale (en particulier Miringoff M. & M.L., *Monitoring the Social Well-Being of the Nations*), par Transparency International, pour la corruption (www.transparency.org) et pour les indicateurs environnementaux par le WWF (www.panda.org/about_our_earth/all_publications, en particulier Hall Ch., Humphrey S., Loh J. & Goldfinger S. (2008), *Living Planet Report 2008*) et le World Resource Institute (www.wri.org, en particulier les *Data Tables*, pdf.wri.org/world_resources_2008_roots_of_resilience_tables.pdf). Pour les statistiques relatives aux multinationales, voir les revues *Fortune* (money.cnn.com/magazines/fortune/global500) et *Forbes* (www.forbes.com/lists).

Pour une vue globale sur les indicateurs alternatifs, Defeyt Ph. (2004), *Le social et l'environnement : des indicateurs alternatifs au PIB*, Ottignies-Louvain-la-Neuve, Institut pour un Développement durable (users.skynet.be/idd/documents/divers/indicalt.pdf), Gadrey J. & Jany-Catrice F. (2005), *Les nouveaux indicateurs de richesse*, Paris, La Découverte et Lazzeri Y. & Moustier E. (2008), *Le développement durable. Du concept à la mesure*, Paris, L'Harmattan.

Plus spécifiquement, sur le travail au noir : Schneider F. (2005), « Shadow economies around the world : what do we really know ? », *European Journal of Political Economy, 21*, pp. 598-642.

Sur les inégalités et les impacts de l'inégalité des revenus : Rodgers G. (1979), « Income and Inequality as Determinants of Mortality : An International Cross-Section Analysis », *Population Studies, 33*, pp. 343-351 ; Waldmann R. (1992), « Income distribution and Infant mortality », *The Quarterly Journal of Economics, 107*, pp. 1283-1302 ; Krugmann P.R. (1998, éd. originale 1996), *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange*, Paris, La Découverte ; Milanovic B. (2001), *World Income Inequality in the Second Half of the 20th Century*, Washington, World Bank, Working Paper, Development Research Group ; Giraud P.N. (2002), « Inégalités et mondialisation : les faits et le débat », Paris, *Sociétal, 35* ; Lee M. (2002), « The Global Divide. Inequality

in the World Economy », *Behind the numbers. Economic facts, figures and analysis, 4*, 2, pp. 1-8, Canadian Centre for Policy Alternatives.

Sur les écarts entre produit et revenu à l'échelle régionale, Bassilière D., Mignolet M. & Mulquin M.E. (2002), « Les revenus régionaux bruts en Belgique : un exercice d'évaluation », Bruxelles, *Cahiers économiques de Bruxelles, 45*, 4, pp. 137-156 et Behrens A. (2003), « Revenus des ménages et produit intérieur brut dans les régions d'Europe », eurostat, *Statistiques en bref, thème 1, Statistiques générales, 7*, 8 p.

Sur la désarticulation des économies dans les pays de la périphérie et les critères du sous-développement, Albertini J.M. (1981), *Mécanismes du sous-développement et développements*, Paris, Les Editions ouvrières ; Cazes G. & Domingo J. (1975, 3e éd. 1987), *Les critères du sous-développement. Géopolitique du Tiers-Monde*, Montreuil, Bréal. Une cartographie des différents aspects du positionnement relatif des Etats dans l'économie-monde est donnée dans Unwin T. (ed.) (1994), *Atlas of World Development*, Chichester, New York, Wiley et dans Thomas A. *& al.* (2nd ed., 1994), *Third World Atlas*, Buckingham, Open University Press.

Outre les statistiques relatives à **la production agricole et à la faim** publiées par la fao, on peut se reporter pour ce qui est de la dépendance céréalière à François H. (1990), *L'économie céréalière mondiale*, Paris, puf, coll. Que sais-je ? Parmi les travaux sur la faim dans le monde, on peut citer, outre le livre fondateur de de Castro J. (2e éd. 1971), *Géopolitique de la faim*, Paris, Les Editions ouvrières, ceux de Bessis S. (1991), *La faim dans le monde*, Paris, La Découverte ; Brunel S. (1991), *Une tragédie banalisée : la faim dans le monde*, Paris, Hachette ; Bertrand J.P. & *al.* (1997), *Le pouvoir alimentaire mondial en question*, Paris, Economica ; Griffon M. (2006), *Nourrir la planète*, Paris, Odile Jacob ; Parmentier B. (2007), *Nourrir l'humanité. Les grands problèmes de l'agriculture mondiale*, Paris, La Découverte ; Dufumier M. & Hugon Ph. (2008), « Les « émeutes de la faim » : du sous-investissement agricole à la crise sociopolitique », *Revue Tiers Monde, 196*, pp. 927-934, Paris, Armand Colin ; Lemaître F. (2009), « Demain la faim », *L'économie politique. Alternatives économiques, 43*, 3, pp. 17-22.

Sur la géographie du commandement économique et des réseaux, voir, outre les travaux du gawc (www.lboro.ac.uk/gawc) et les classements de *Fortune* (www.fortune.com) et de *Forbes* (www.forbes.com), Carroué L. (dir.) (2006), *La mondialisation*, Cned-Sedes ; Bost F. (2007), *Atlas mondial des zones franches*, Paris, La Documentation française ; Durand M.F. *& al.* (2008), *Atlas de la mondialisation*, Paris, Les Presses de Sciences-Po ; Didelon C., Grasland C. & Richard Y. (2009), *Atlas de l'Europe dans le monde*, Paris, La Documentation française-Reclus, et des livres « classiques », Defarges M. (1993), *La mondialisation. Vers la fin des territoires ?*, Paris, ifri-Dunod ; Sassen S. (1991, nouv. éd. 1996), *La ville globale. New York, Londres, Tokyo*, Paris, Descartes & Cie. ; Veltz P. (1996), *Mondialisation, villes et territoires : une économie d'archipel*, Paris, puf.

CHAPITRE II

LA MISE EN PLACE D'UN MONDE PLUS INEGAL

CHAPITRE II

LA MISE EN PLACE D'UN MONDE PLUS INEGAL

Dépendances et situations centrales et périphériques dans l'économie-monde se sont mises en place sur les temps longs. Elles ne sont pas le produit de fatalités naturelles ou de mentalités innées. Les relations entre croissance démographique et développement sont complexes.

Les inégalités et les dépendances qui caractérisent l'économie mondiale se sont mises en place à travers l'histoire, sur les temps longs. Contrairement à bien des idées reçues, parfois encore véhiculées et enrobées dans des discours à prétention scientifique, même chez de bons auteurs, elles ne sont en rien le produit de fatalités climatiques ou naturelles, de déterminismes des ressources, ni de « mentalités » plus ou moins innées qui rendraient certaines populations plus réceptives que d'autres au progrès et favoriseraient ailleurs des attitudes passives, fatalistes ou résignées. Pour leur part, les différentiels de croissance démographique qui opposent pays du centre et pays de la périphérie sont plus des conséquences que des causes des inégalités de développement, même si les fortes croissances démographiques peuvent avoir, dans le contexte actuel, des impacts économiques négatifs, sans parler des pressions environnementales qu'elles entraînent, mais tout en rappelant avec force que ce sont les pays développés, aux croissances de population très faibles, qui en sont les premiers responsables. La forte fécondité diminue d'ailleurs aujourd'hui dans bien des pays de la périphérie à un rythme très soutenu, plus rapide que ce ne fut jamais le cas dans les pays du centre à la fin du XIX[e] et durant la première moitié du XX[e] siècle. Dépendance et position périphérique ne signifient en tout cas pas immobilisme.

PIB/hab. en $ constants de Geary-Khamis de 1990

30 000
10 000
5 000
1 000
400
100

1820 1840 1860 1880 1900 1920 1940 1960 1980 2000

Europe occidentale et pays neufs anglo-saxons
Japon
Europe méditerranéenne, y compris la Turquie, sans l'Italie
Europe centre-orientale et Russie/CEI
Amérique latine
Chine, avec Hongkong et Taïwan
Moyen-Orient (sans la Turquie) et Afrique du nord
Reste de l'Asie
Afrique subsaharienne

Sources : A. Maddison (2003) ; pwt.

Le graphique présenté ici porte en ordonnées une échelle logarithmique, qui permet une visualisation des taux de croissance. Il est évident que des reconstitutions de l'évolution des pib, en outre à pouvoir d'achat constant, sur d'aussi longues périodes sont des tentatives risquées.

Cependant, les grandes tendances semblent établies : une croissance soutenue sur le long terme, accompagnée en outre d'une accélération du croît démographique et s'opposant aux quasi-stagnations antérieures, s'installe en Grande-Bretagne à partir des années 1780 et se généralise à partir du début du xixe siècle à l'ensemble de l'Europe occidentale et aux pays neufs de colonisation anglo-saxonne de peuplement (Etats-Unis et Canada ; Australie et Nouvelle-Zélande). Fortement freinée par les deux guerres mondiales et durant l'entre-deux-guerres, cette croissance reprend de plus belle entre 1950 et 1974, dans le contexte du modèle de régulation fordiste. Elle est ralentie après 1974 : les taux d'investissement baissent ; les croissances de productivité s'affaiblissent. Le ralentissement après 1974 est d'autant plus significatif que la croissance démographique faiblit simultanément. Néanmoins, la croissance par habitant dans les pays développés reste globalement supérieure à ce qu'elle était au xixe siècle.

Globalement, les écarts entre l'Europe occidentale et les pays neufs de colonisation anglo-saxonne, d'une part, la périphérie, de l'autre, s'accroissent considérablement à partir du début du xixe siècle : ainsi, avec l' Amérique latine, l'écart relatif passe de 1,8 à 3,7, avec l'Afrique de 2,9 à 18,4. En valeur absolue, l'augmentation des écarts est encore bien plus spectaculaire: de 800 dollars internationaux de 1990 en 1820, on passe, entre les pays développés et l'Afrique, à plus de 25 000 aujourd'hui ; avec l'Amérique latine de 600 dollars à près de 20 000.

Les pays de l'Europe périphérique, méridionale et orientale, y compris la Russie, enregistrent un début d'accélération plus tardif que l'Europe occidentale. Par la suite, ils maintiennent au mieux leur écart par rapport au centre européen. L'Union soviétique au cours des années trente, l'ensemble de l'Europe centre-orientale et balkanique au cours des années cinquante et soixante connaissent des taux de croissance élevés, dans le cadre de leur industrialisation tendue, mais menée sur un mode extensif. Leurs taux de croissance faiblissent au cours des années soixante-dix et quatre-vingt, faute d'usage intensif du capital et de gains de productivité suffisants. La chute des systèmes communistes et l'insertion semi-périphérique, voire périphérique, de ces pays dans l'économie mondiale au cours des années quatre-vingt-dix y entraînent un effondrement du produit par habitant, qui les ramène globalement au niveau de l'Amérique latine. Dans la seconde moitié des années quatre-vingt-dix une reprise intervient, d'abord surtout dans les pays qui accéderont à l'ue, plus tard en Russie, et là largement sur la base de l'exportation de matières premières, au premier rang desquelles les hydrocarbures.

Une accélération de la croissance en Amérique latine à partir des années trente semblait présager d'un dépassement des blocages économiques liés à des classes sociales dominantes orientées vers l'exportation des matières premières et entretenant des inégalités sociales défavorables au développement des marchés intérieurs. Cependant, les performances de ce continent sont globalement redevenues incertaines et médiocres à partir des années quatre-vingt : la croissance des années soixante-dix se fit dans l'insouciance d'un financement fondé sur l'emprunt facile, à taux d'intérêt réels très faibles. Après 1982, le réveil fut dur : tarissement de l'apport de capitaux étrangers ; coût excessif du service de la dette ; cures imposées d'austérité contractant le marché intérieur.

Dans le cadre d'une forte imbrication entre le grand capital et l'Etat, le Japon entame une croissance endogène vers 1870, à partir du début de l'ère Meiji. Elle s'accélère spectaculairement après la Seconde Guerre mondiale, jusqu'à rattraper aujourd'hui le niveau moyen des pays développés, bien que la croissance japonaise soit devenue lente depuis les années quatre-vingt-dix. Dans le reste de l'Asie, la stagnation se prolonge jusqu'en 1950. Certains pays asiatiques connaissent par la suite une croissance spectaculaire : il s'agit en particulier des pays pétroliers de la péninsule arabique d'une part, de l'autre, de la Chine et de pays de l'est et du sud-est asiatique ayant mobilisé les réserves inemployées de productivité de leur agriculture rizicole perfectionnée et de leurs populations abondantes, dans un contexte de fort dirigisme étatique, de protection du marché intérieur et de stratégies exportatrices offensives, remontant les filières technologiques depuis les industries de main-d'œuvre vers des productions plus sophistiquées. Il n'en reste pas moins que la Chine, qui fournissait le tiers du produit mondial en 1820, n'en produit encore aujourd'hui que 16,7 % (mais seulement 4,6 % en 1973) ; quant à l'Inde, dont la croissance s'est à son tour accélérée récemment, sa part n'en a pas moins régressé de 16 % à 6,5 %.

Enfin, la situation de l'Afrique est catastrophique. C'est elle qui subit le plus dramatiquement les conséquences de la ponction coloniale jusqu'après la Seconde Guerre mondiale, après avoir subi celle de la traite des esclaves. La tradition étatique précoloniale était très faible. La phase coloniale a empêché toute formation d'une classe capitaliste indigène. Dès lors, les indépendances vont voir la prise de pouvoir par des élites politiques dirigistes, mal formées, corrompues, sans tradition d'investissement, contrôlant à leur profit la ponction de la paysannerie (par l'impôt ou l'imposition de prix agricoles faibles) et s'insérant dans les circuits d'import-export. La croissance, bien qu'extravertie, est néanmoins relativement soutenue entre 1950 et 1970. Mais elle s'arrête ensuite, d'autant plus que les élites politiques tarderont à s'inquiéter des effets de la croissance démographique. Les économies subissent les effets de distorsions de prix et de cours du change ; les cours des matières premières baissent ; les infrastructures mises en place par le pouvoir colonial se dégradent. La très récente amélioration des croissances africaines est avant tout liée à une reprise des cours des matières premières, mais ne traduit pas de réelle amélioration des structures.

Fig. 48. Evolution du pib par habitant (1820-2008), en dollars internationaux constants de 1990.

	Monde	*Pays du centre (a)*	*Part des pays du centre dans la population mondiale*	*Pays du centre, sans le Japon*	*Pays de la périphérie (b)*	*Dont*						*Ecart moyen entre les pays du centre (sans le Japon) et ceux de la périphérie*
						Chine	*Inde*	*Reste de l'Asie (hors Japon, Corée comprise)*	*Amérique latine*	*Ex-bloc soviétique (c)*	*Afrique*	
1500	565	704	*17,2 %*	757	536	600	550	565	416	483	400	1 / 1,4
1700	615	904	*18,3 %*	1 012	550	600	550	565	529	592	400	1 / 1,8
1820	667	1 130	*16,8 %*	1 230	573	600	533	565	665	668	418	1 / 2,1
1870	867	1 894	*21,1 %*	2 064	592	530	533	603	698	916	444	1 / 3,5
1913	1 510	3 687	*23,7 %*	4 007	835	552	673	794	1 511	1 501	585	1 / 4,8
1950	2 114	5 663	*22,4 %*	6 312	1 091	439	619	924	2 554	2 601	852	1 / 5,8
1973	4 091	13 082	*18,3 %*	13 376	2 072	838	853	2 046	4 513	5 731	1 410	1 / 6,5
1990	5 162	18 781	*15,2 %*	18 780	2 719	1 871	1 309	3 080	5 072	6 460	1 449	1 / 6,9
2007(d)	7 580	25 392	*13,5 %*	25 820	4 822	6 914	2 879	5 024	6 732	7 585	1 775	1 / 5,4 (e)

(a) Europe occidentale, Amérique anglo-saxonne, Australie, Nouvelle-Zélande, Japon.
(b) Y compris l'Europe orientale et la CEI.
(c) Europe centre-orientale et balkanique et CEI.
(d) Données PWT ajustées sur les valeurs de 2003 de Maddison.
(e) 1 à 7,0 en 1998.
Sources : A. MADDISON (2003), PWT.

Tableau 23. Estimation du niveau de produit intérieur brut par habitant, en dollars internationaux constants de 1990.

I1I LES TEMPS LONGS DE LA MISE EN PLACE DES DISPARITES MONDIALES

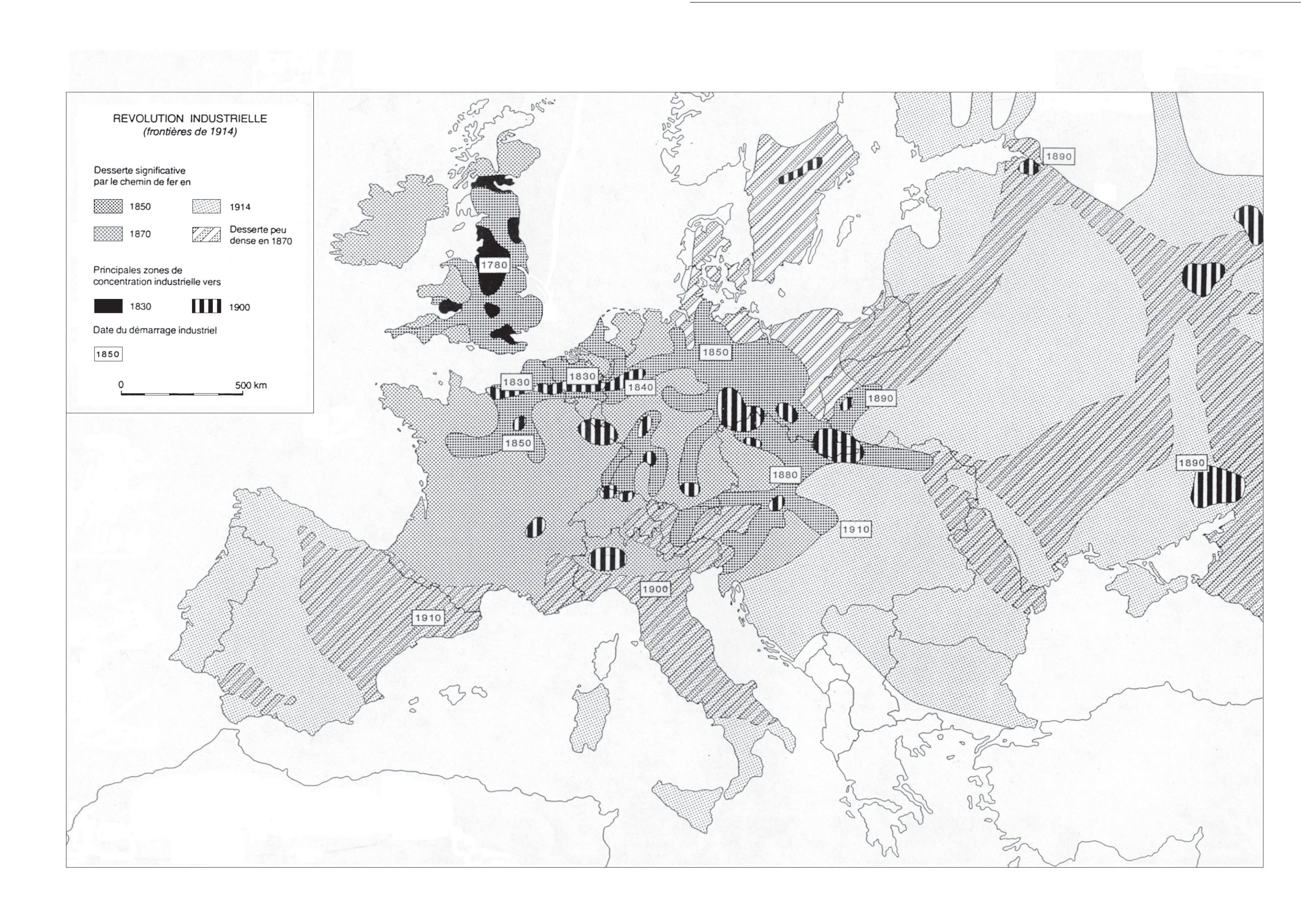
Actuellement de l'ordre de 1 à plus de 5, les écarts de niveau de produit par tête entre les pays développés et le reste du monde résultent d'une évolution somme toute assez récente à l'échelle historique, qui s'est précipitée à partir du XIXe siècle, et plus encore après la Seconde Guerre mondiale.

La figure 48 et le tableau 23 retracent l'évolution du produit par habitant des grandes aires mondiales depuis le début du XVIe siècle. Il est évident que si l'estimation des niveaux de PIB des différents pays du monde contemporain est déjà très sujette à caution, cela ne peut qu'être plus vrai encore pour des reconstitutions sur le long terme, *a fortiori* en pouvoir d'achat constant, notion sur la signification de laquelle on peut s'interroger alors que les objets mêmes sur lesquels portent la consommation se sont radicalement modifiés, et avec toutes les incertitudes supplémentaires qui portent sur les évolutions démographiques. Cependant, les grandes tendances semblent établies.

Les écarts de développement entre l'Europe et les grands empires commencent à s'affirmer au XVIe siècle et se creusent au XIXe.

A l'aube du XVIe siècle et aux premières étapes de la découverte du monde par les expéditions maritimes des Européens, les différences de développement technique et économique entre l'Europe et le reste du monde sont modestes et peuvent se résumer très grossièrement comme suit :

– des écarts faibles avec les principales civilisations d'Asie, en particulier le Japon, la Chine, unifiée sous la dynastie des Ming (1366-1644), mais qui se replie sur elle-même dès le milieu du XVe siècle, et l'Inde, rassemblée pour l'essentiel en 1526 sous l'autorité des empereurs Mogols, dont le pouvoir se délite toutefois dès le début du XVIIIe siècle. La Chine avait inventé la monnaie papier dès le IXe siècle (même si son usage s'y réduira à des utilisations locales à partir du XVe siècle), les armes à feu et l'imprimerie à caractères mobiles dès le XIe siècle, la fusion du minerai au coke dès le XIIIe. A l'aube des grandes conquêtes européennes, elle maîtrise certaines techniques, dans les domaines de l'irrigation, de la construction de machines, de la métallurgie, que l'Europe ne possédera qu'au XVIIIe, voire au XIXe siècle pour l'acier au tungstène. L'Inde exportera jusqu'au XVIIIe siècle ses articles manufacturés de luxe vers l'Europe. Mais des blocages structurels affectent simultanément les grandes économies chinoise et indienne à partir du XVIIe siècle ;
– des écarts assez faibles aussi avec l'Europe orientale, le Moyen-Orient et le nord de l'Afrique. L'Empire ottoman, qui a conquis Constantinople en 1453, est, au milieu du XVIe siècle, plus riche que les puissances européennes : le tribut annuel versé par la seule Egypte dépasse d'un tiers les rentrées que perçoit l'Espagne de ses mines américaines d'or et d'argent ;
– des écarts plus importants (mais moins que du simple au double) avec le reste de l'Afrique et l'Amérique, où il ne faut pas négliger l'importance de certains foyers importants de civilisation, comme dans les zones sahéliennes liées au commerce transsaharien ou, en Amérique, les empires aztèque et inca.



Source : C. Vandermotten, B. Mérenne-Schoumaker *& al.* (1990), *Dimension européenne. Atlas,* Communauté française, Organisation des études, d'après *Grand atlas de l'histoire mondiale*, Albin Michel, 1985.

A partir des foyers initiaux du nord de l'Angleterre, sur les versants de la chaîne Pennine, le phénomène diffuse sur le continent, selon des modalités organisationnelles diverses, par la Belgique et le nord de la France vers 1830, l'Allemagne vers 1850, avec des foyers plus précoces en Rhénanie et en Saxe. A la fin du xixe siècle, des foyers de développement industriel s'isolent au milieu du retard général de développement dans les pays de l'est et du sud de l'Europe, la Pologne russe, la région de Moscou, le Donetz, la Bohême, Budapest, le nord de l'Italie, la Catalogne, les Asturies, etc.

Fig. 49. Diffusion de la révolution industrielle en Europe.

A partir de la fin du XVe siècle, le capitalisme marchand européen a pu se développer dans le cadre d'une économie-monde transcendant les cadres étatiques, mais s'articulant en même temps sur la puissance des Etats mercantilistes.

Les écarts de développement économique commencent à s'affirmer à partir du XVIe siècle, période qui correspond aux grandes découvertes et inaugure la politique expansionniste d'Etats mercantilistes ouverts sur l'Atlantique et le développement du grand capitalisme marchand moderne. C'est le début de la mise en place d'une économie-monde dominée par l'Europe occidentale. Les conditions favorables à l'émergence d'un capitalisme marchand expansionniste n'ont en revanche pas été réunies dans d'autres grands foyers de civilisation traditionnelle, comme l'Inde ou la Chine. Toutefois, si les écarts moyens de produit par habitant entre les actuels pays du centre et de la périphérie commencent bien à se creuser dès cette époque, ils ne le font cependant qu'à un rythme lent jusqu'à la rupture fondamentale du début du XIXe siècle : jusqu'alors, les progrès économiques sont extrêmement lents, même en Europe occidentale, où un frémissement de croissance intervient à partir du début du XVIe siècle. En gros, ils n'y entraînent à peine mieux que le maintien du niveau de produit par tête, épongeant une croissance démographique elle aussi très faible : Kuznets (1973) et Maddison (1995, 2003) estiment la progression du revenu par habitant en Europe occidentale à une moyenne de 0,2 % par an entre 1500 et 1820, peut-être un peu plus dans les Provinces-Unies et en Angleterre. Le différentiel de niveau de développement avec le reste du monde n'est dès lors pas supérieur à 0,1 % par an. Pourtant, on le verra, cette période, bien antérieure à la révolution industrielle, va jouer un rôle fondamental dans la mise en place de la structure centre – périphérie qui caractérise l'économie mondiale.

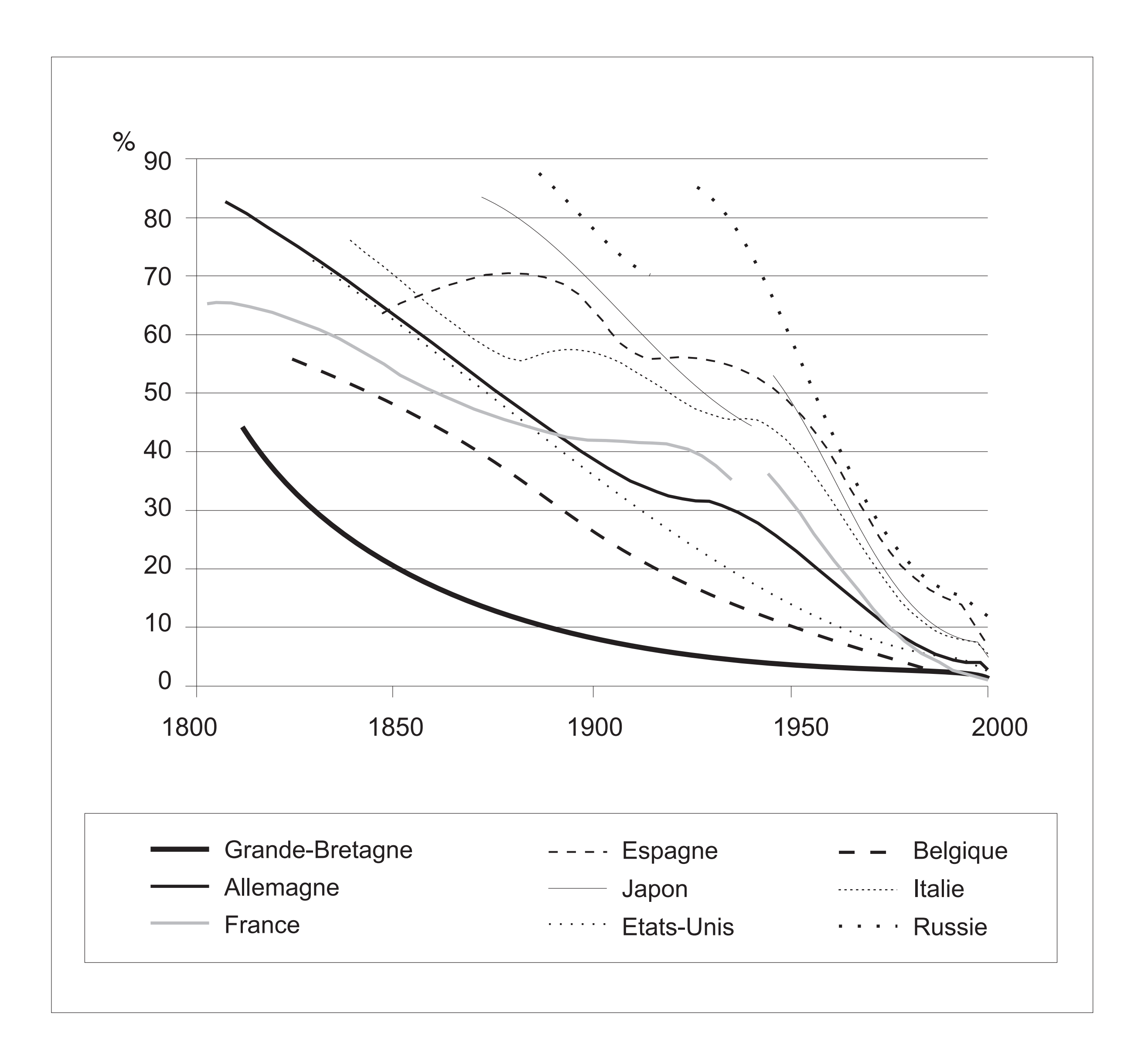
Jusqu'au XVIIIe siècle, les progrès économiques sont extrêmement lents, même en Europe, puis ils s'accélèrent, d'abord en Angleterre, où la révolution industrielle commence dans la seconde moitié du XIXe siècle. Elle diffuse sur le continent à partir du début du XIXe siècle.

La révolution industrielle – nous conserverons ce terme consacré même si les historiens économiques remettent aujourd'hui en question le caractère brutal de l'accélération initiale, le « take-off » de Rostow –, débute en Angleterre dans la seconde moitié du XVIIIe siècle et va ensuite diffuser sur le continent européen durant le XIXe siècle, d'abord en Europe du nord-ouest et en Allemagne, n'atteignant des foyers isolés en Europe méditerranéenne et centre-orientale qu'à la fin du XIXe siècle ou au début du XXe (fig. 49). La révolution industrielle ne s'impose pleinement en Russie qu'après la révolution bolchevique.

Cette mutation se traduit par la modification des proportions entre les secteurs de l'économie : diminution de la part de l'agriculture dans le produit et dans l'emploi (fig. 50) ; mutations technologiques et développement du salariat dans le secteur manufacturier, d'abord dans certains secteurs industriels, comme le textile et la métallurgie, même si les productions modernisées peuvent parfois coexister pendant plusieurs décennies avec le maintien de formes proto-industrielles, éventuellement encore dominantes.

Le différentiel global de croissance par tête entre l'Europe occidentale (et les Etats-Unis) et le reste du monde passe ainsi brutalement à près de 1 % durant le XIXe siècle, traduisant une nette opposition entre l'élévation rapide du niveau de production dans les pays qui s'industrialisent et la stagnation (en particulier de la production de l'industrie artisanale) ailleurs. Le passage du capitalisme marchand au capitalisme industriel en Europe du nord-ouest a évidemment confirmé et renforcé la suprématie économique européenne, d'autant plus que celle-ci a pu s'appuyer sur des capacités d'intervention militaire accrues, partout dans le monde, reflétant elles-mêmes un renforcement technologique. Hors d'Europe, mais dans le cadre d'une société inspirée du modèle anglo-saxon, le démarrage industriel est précoce dans le nord-est des Etats-Unis, dès les années 1840. Le seul pays de civilisation non européenne à connaître au XIXe siècle un démarrage industriel porteur de développement ultérieur est le Japon, après 1870 (tableau 24 ; fig. 48).

Hors d'Europe, deux foyers centraux émergent au XIXe siècle sur la base d'une accumulation endogène : les Etats-Unis et le Japon.



Sources : P. Flora (1983) ; P. Bairoch *& al.* (1968) ; A. Lipietz (1977) ; A. Maddison (1995) ; C. Trebilcock (1981) ; C. Thélot & O. Marchand (1997) ; G. Ambrosius & W. H. Hubbard (1986) ; Banque mondiale.

Régularité et précocité de la décroissance des actifs agricoles en Grande-Bretagne. La décroissance est plus tardive en France, où la révolution industrielle mettra longtemps à faire disparaître une population agricole pléthorique et peu productive, et en Allemagne. On remarquera, dans ces deux pays, un palier dans la décroissance. Il correspond à des phases de protectionnisme agricole renforcé : après la Commune et dans le contexte d'un compromis politique entre la bourgeoisie et la paysannerie en France, où il faudra attendre l'intégration européenne, à partir des années cinquante, pour voir s'effondrer les effectifs agricoles ; en Allemagne, entre les deux guerres, dans un contexte de manque de devises et des politiques militaristes nazies d'autarcie. Ces paliers n'existent pas dans l'évolution américaine.

Les hausses momentanées de la proportion d'actifs agricoles en Espagne et en Italie au XIXe siècle doivent être interprétées avec prudence, dans la mesure où des incertitudes statistiques peuvent être liées à des interprétations différentes, d'un recensement à l'autre, des statuts d'aidant ou de l'activité agricole féminine. Cependant, ces hausses pourraient refléter une réalité, à savoir un repli vers l'agriculture lié à la destruction des activités artisanales proto-industrielles. Les événements politiques de l'entre-deux-guerres et les conséquences de la Seconde Guerre mondiale expliquent le second palier dans ces deux pays.

Les décroissances très rapides de la proportion d'actifs agricoles en Russie/Union soviétique et au Japon accompagnent l'industrialisation plus tardive, mais ensuite vigoureuse dans ces deux pays. La chute de la part des agriculteurs est d'autant plus forte que les productivités industrielles sont plus faibles que dans les pays plus précocement développés, l'écart ne s'effaçant qu'assez récemment au Japon. L'industrialisation a donc impliqué des déplacements massifs de travailleurs depuis l'agriculture. La Première Guerre mondiale et la guerre civile en Russie, la fin de la Seconde Guerre mondiale au Japon entraînent un repli momentané vers l'agriculture, dans un contexte d'autarcie familiale.

Fig. 50. Evolution de la part des agriculteurs parmi la population active occupée.

Quoique confirmant en moyenne cette tendance à l'avantage des pays centraux, les évolutions apparaissent régionalement plus nuancées après 1870, durant la période de l'apogée de l'expansion coloniale impérialiste, puis pendant la longue phase de faible croissance qui couvre les deux guerres mondiales et l'entre-deux-guerres. En effet, si l'Asie (sauf le Japon) continue alors à connaître des performances particulièrement médiocres, reflétant tant les blocages internes que l'effet des dominations coloniales et des interventions étrangères (voire des agressions militaires comme en Chine), l'Amérique latine [1] d'abord, puis l'URSS après la révolution bolchevique en Russie, et même l'Afrique dans une moindre mesure, présentent au contraire durant cette période des niveaux de croissance par habitant comparables à ceux des pays du centre. Le croît démographique est alors, il est vrai, plus élevé dans ces derniers, en particulier dans les pays d'immigration européenne et au Japon. Mais surtout, ces croissances périphériques ne peuvent être, dans la plupart des cas, assimilées à de véritables développements économiques cohérents. Elles ne reflètent le plus souvent que de simples et passagères conditions favorables à l'exportation de matières premières (comme en Argentine, au Chili et au Brésil avant la Première Guerre mondiale). Elles peuvent aussi correspondre, comme en Afrique, à des croissances fortement exogènes, profitant d'abord très largement aux colons et aux puissances métropolitaines, et qui traduisent alors, à travers le développement des infrastructures, un approfondissement de l'emprise coloniale. En revanche, dans le cas de l'URSS, durant la phase d'industrialisation stalinienne des années 1930, les croissances économiques rendent compte de réelles tentatives d'industrialisation endogène. Il en va de même dans quelques grands pays latino-américains pendant la même période : en situation de rupture plus ou moins forte par rapport au marché mondial, ces développements s'y inscrivent significativement dans le cadre de politiques protectionnistes, voire autarciques, vis-à-vis des pays industrialisés, souvent immédiatement induites par la fermeture commerciale de ces derniers.

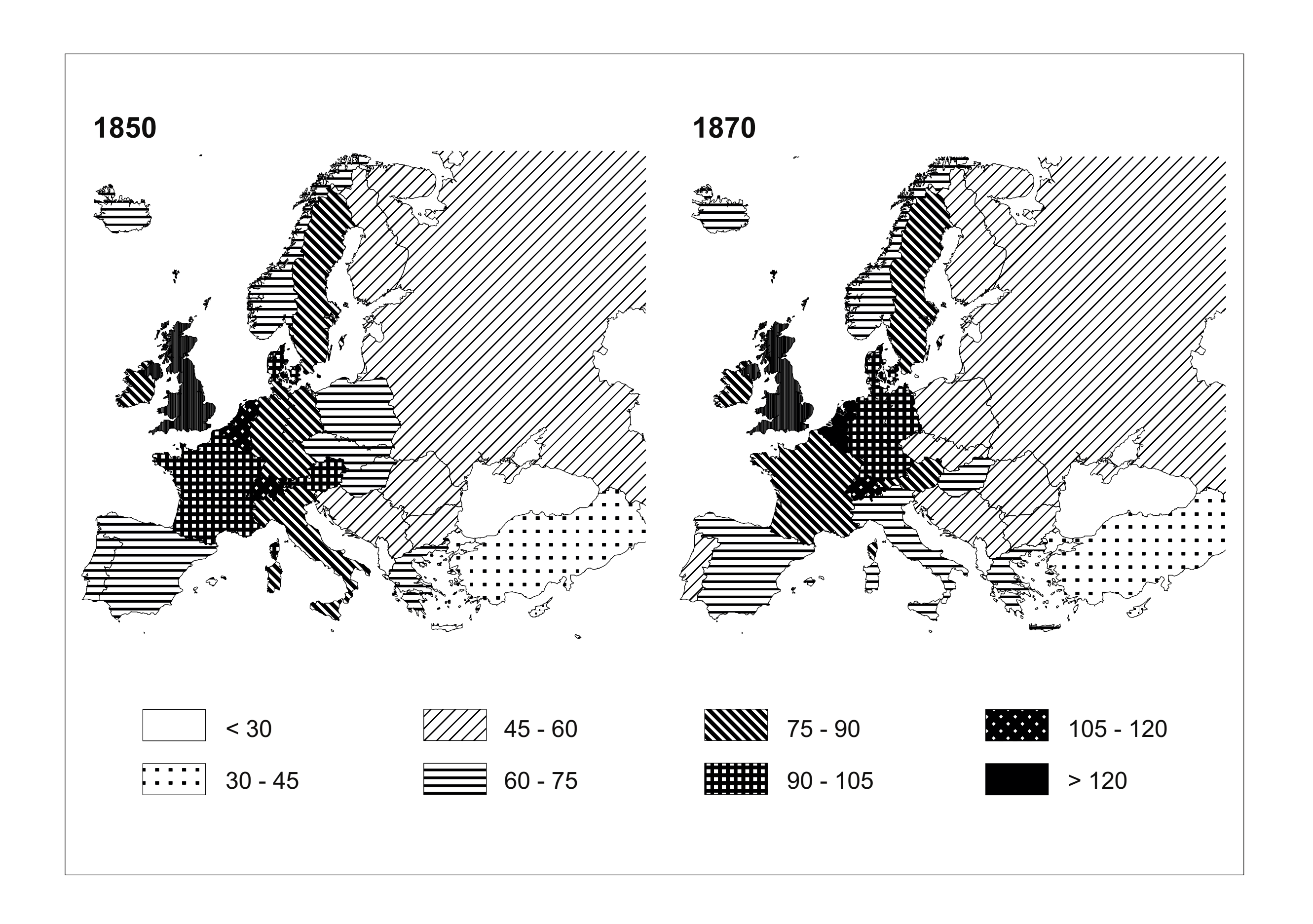
Les écarts de développement économique dans le monde s'affirment particulièrement après la Seconde Guerre mondiale, paradoxalement après que les pays colonisés aient acquis leur indépendance. Le contexte est celui d'une très vigoureuse croissance dans les pays du centre, où elle s'appuie sur une large expansion de la demande intérieure. La mondialisation progresse, encore qu'en pourcentage du PIB mondial les volumes du commerce international, fortement affaiblis par les effets des deux guerres et des développements protectionnistes durant l'entre-deux-guerres, ne rattrapent ceux de 1913 qu'au milieu des années soixante-dix [2]. Certes, les performances économiques sont élevées aussi dans les pays de la périphérie, mais elles y sont fort absorbées par une très vigoureuse croissance démographique.

Les taux de croissance s'affaiblissent très nettement dans les pays du centre à partir du milieu des années soixante-dix, mais la faiblesse de la croissance démographique y est devenue telle que croissances brute et nette se rapprochent. Globalement, la croissance faiblit moins dans les pays de la périphérie, mais elle y est évidemment bien plus absorbée par le croît démographique, de sorte que par habitant elle ne dépasse qu'à peine celle des pays du centre. L'accentuation de la mondialisation s'accompagne de développements industriels majeurs dans certains pays de la périphérie. Mais, si les performances de la périphérie étaient assez homogènes durant les trois décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale, elles se sont fort différenciées par la suite. La Chine et les pays de l'Asie orientale et du sud-est ont vu leur croissance s'accélérer, avec un impact d'autant plus marqué que ces pays contrôlent leur croissance

[1] En outre, les performances latino-américaines étaient d'autant plus remarquables, par comparaison avec les Etats-Unis, qu'elles n'étaient pas imputables de la même manière à deux phases d'économie de guerre, même si la période de la Seconde Guerre mondiale et de l'immédiat après-guerre favorisa l'exportation de matières premières à des cours favorables. Les performances latino-américaines furent donc supérieures à celles des Etats-Unis durant la grande dépression des années trente.

Dans le cadre de l'économie-monde on peut observer dans les pays de la périphérie des croissances sans développement. Des tentatives d'industrialisation autarcique ou protégée ont pour leur part pu buter ultérieurement sur l'incapacité de structures bureaucratiques à intégrer suffisamment les progrès technologiques ou sur des marchés intérieurs limités par l'ampleur des inégalités sociales, sans oublier le poids économique et politique des puissances centrales.

[2] D'après les données de la Banque mondiale, la valeur des exportations mondiales de marchandises représentait 5,1 % du produit mondial en 1850 et 11,9 % en 1913, chiffre qui s'affaiblit ensuite pour ne retrouver une valeur de 11,7 % qu'en 1973. Si on y ajoute les exportations de services, on atteindrait 15,4 % en 1973. Le poids relatif des exportations de biens et de services augmente fortement à partir de cette date et apparaît bien comme le reflet de nouvelles stratégies du capitalisme mondial en réponse au ralentissement de l'économie dans les pays du centre : 20,0 % en 1994, 27,0 % en 2005.



Sources : A. Maddison (1995) ; I.T. Berend & G. Ranki (1982) ; Banque mondiale et eurostat.

Les cartes indiquent, pour chaque année, le niveau relatif du produit par habitant, en parité de pouvoir d'achat, par comparaison avec un indice 100 représentant, pour l'année en question, la moyenne pondérée du produit dans douze pays d'Europe occidentale et septentrionale (l'Allemagne occidentale, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l'Italie, la Norvège, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse). Les estimations ont été calculées dans les limites politiques postérieures à 1990. Cependant, les valeurs sont données également en 1985 pour les républiques soviétiques et yougoslaves ; la distinction entre les deux Allemagnes a été maintenue en 2002.

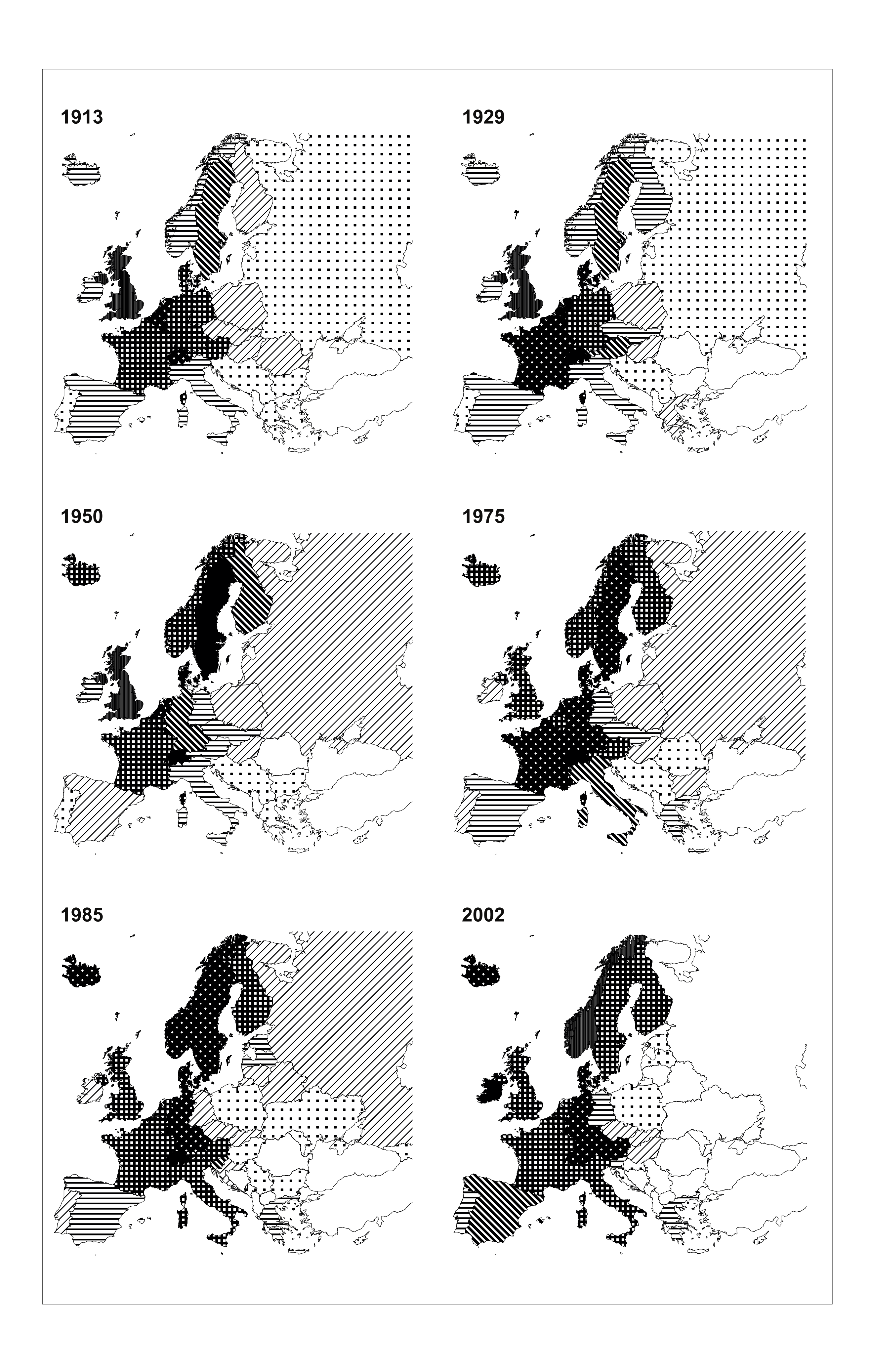
Le Royaume-Uni, la Belgique et les Pays-Bas forment le peloton de tête au xixe siècle. L'avantage relatif du Royaume-Uni est maximal en 1870, avec un indice de 155. Viennent immédiatement ensuite les pays dont l'accélération de l'industrialisation est un peu plus tardive, la France et l'Allemagne. La Suisse, terre de refuge financier tout autant que d'industrie, obtient un score maximal dans les périodes troublées, pendant et entre les deux guerres (indice 142 en 1929) et immédiatement après la Seconde Guerre mondiale (indice 174 en 1950). Sa position s'est affaiblie en 2002 (106), alors que la place financière du Luxembourg affiche un indice record de 211 (mais il est vrai que l'ampleur des navettes de travailleurs résidant hors de ce petit territoire devrait être prise en compte). La position de l'Allemagne de l'ouest reste dominante parmi les grands pays industriels développés après la Seconde Guerre mondiale (106 en 2002), suivie par la France (98), alors que la position britannique a décliné en même temps que le pays se désindustrialisait et que le grand capital britannique renforçait sa concentration sur des stratégies financières mondialisées (indice 134 en 1950, 95 en 1975, 93 en 1995, mais à nouveau 96 en 2002).

Peu peuplés, dotés d'un climat plus sévère, les pays scandinaves et la Finlande n'en ont pas moins atteint des niveaux élevés de développement, en maîtrisant bien leurs stratégies agricoles, forestières ou minières exportatrices et en développant un appareil industriel spécialisé, dans un contexte de forte cohésion sociale, de consensus démocratique et de précoce redistribution poussée des revenus. L'indice très élevé de la Norvège (134) est toutefois largement lié à l'extraction pétrolière.

Les structures sociales étaient peu favorables à l'investissement industriel endogène en Europe du sud, de sorte que ces pays passent par une première phase de recul relatif au xixe siècle, lorsque leur tissu proto-industriel est mis à mal par la concurrence étrangère, en même temps que leur puissance politique s'affaiblit (Turquie) ou que leur empire colonial s'effondre (Portugal, Espagne). L'Irlande connaît pour sa part les effets cumulés d'une exploitation coloniale britannique et d'une intense émigration. Ainsi, les indices passent, entre 1850 et 1913, de 36 à 26 en Turquie ; de 60 à 44 en Grèce ; de 77 à 68 en Italie, malgré un début d'industrialisation dans le nord ; de 68 en 61 en Espagne ; de 65 à 37 au Portugal ; de 76 à 74 en Irlande, mais avec une population réduite d'un tiers. La stagnation relative s'installera de manière durable en Turquie ; le commencement du rattrapage devra attendre les années soixante ailleurs. L'Italie, grâce au développement du nord et du centre du pays, et tout récemment l'Irlande, à travers une industrialisation extravertie d'une ampleur exceptionnelle, sont néanmoins les seules à avoir atteint à ce jour le niveau des pays européens du nord-ouest (et pour l'Irlande, à l'avoir dépassé au cours des dix dernières années, avec en 2002 un indice de 123 !).

Un recul relatif peut également être constaté en Europe centrale, orientale et balkanique avant la Première Guerre mondiale. Il est aggravé en Russie par les conséquences désastreuses de celle-ci et de la guerre civile. La position de l'urss s'améliore durant les années trente, dans le cadre des plans quinquennaux d'industrialisation lourde. Les performances des économies socialistes s'essoufflent, on l'a déjà dit, dès la fin des années soixante et durant les années soixante-dix, avant l'effondrement de ces systèmes à la fin des années quatre-vingt. L'effondrement est dramatique durant la première moitié des années quatre-vingt-dix. Depuis lors, l'ampleur des récupérations est variable de pays à pays.

Fig. 51. Evolution relative du pib par habitant dans les pays européens (1850-2002).


1913
1929
1950
1975
1985
2002

	Taux de croissance annuelle moyenne du PIB						*Taux de croissance annuelle moyenne du PIB par habitant*					
	1820-1870	*1870-1913*	*1913-1950*	*1950-1973*	*1973-2007*	*dont 1990-2007*	*1820-1870*	*1870-1913*	*1913-1950*	*1950-1973*	*1973-2007*	*dont 1990-2007*
Monde	**1,0**	**2,1**	**1,9**	**4,9**	**3,4**	**3,8**	**0,6**	**1,3**	**0,9**	**2,9**	**1,8**	**2,2**
Pays du centre	**0,0**	**2,7**	**2,0**	**4,8**	**2,6**	**2,4**	**0,0**	**1,6**	**1,2**	**4,0**	**2,0**	**1,8**
dont Europe occidentale	1,7	2,1	1,2	4,8	2,3	2,2	1,0	1,3	0,8	4,1	2,0	1,8
dont Amérique anglo-saxonne, Australie, Nouvelle-Zélande	4,3	3,9	2,8	4,0	3,0	3,0	1,4	1,8	1,6	2,4	1,9	1,9
dont Japon	0,3	2,4	2,2	9,3	2,4	1,1	0,1	1,5	0,9	8,1	1,9	0,9
Ex-bloc soviétique	**1,6**	**2,4**	**1,8**	**4,8**	**1,7**	**1,1**	**0,7**	**1,2**	**1,5**	**3,5**	**1,3**	**1,2**
dont Russie / URSS/ CEI	1,6	2,4	2,1	4,8	1,4	0,4	0,6	1,1	1,8	3,4	1,0	0,5
Reste de la périphérie	**0,3**	**1,2**	**1,7**	**5,1**	**4,0**	**4,3**	**0,1**	**1,1**	**1,1**	**2,5**	**1,9**	**2,4**
dont Asie (sans le Japon)	0,2	0,9	0,9	5,2	5,7	6,5	0,1	0,4	0,0	2,9	3,9	5,0
dont Chine et Tigres asiatiques (b)	-0,4	0,6	0,3	5,6	8,0	9,6	-0,2	0,1	-0,4	3,4	6,7	8,7
dont Amérique latine	1,5	3,5	3,4	5,3	3,1	3,2	0,2	1,8	1,4	2,5	1,2	1,7
dont Afrique du nord (c)	0,4	1,4	2,7	4,8	4,1	4,0	0,1	0,6	1,2	2,4	1,8	2,0
dont reste de l'Afrique	0,4	1,4	2,7	4,3	3,1	3,7	0,1	0,6	1,0	2,0	0,4	1,1

(a) Sans le Japon.
(b) Chine, Hongkong, Corée du sud, Taïwan, Singapour, Malaisie, Thaïlande.
(c) Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Egypte.
Sources : A. MADDISON (2001, 2003), PWT.

Tableau 24. Estimation du taux annuel moyen de croissance du PIB et du PIB par habitant par grandes aires mondiales (calcul sur les bornes des séries).

[3] A l'inverse, depuis deux décennies, le Japon ne parvient plus à retrouver les rythmes de croissance élevés qui furent les siens jusque dans les années quatre-vingt.

La Chine connaît une croissance remarquable et contrôle sa démographie, mais néglige son marché intérieur, privilégiant les exportations et les investissements. Malgré son développement, ainsi que celui d'autres pays d'Asie orientale et du sud-est, les écarts entre centre et périphérie se maintiennent et sont même passés par un maximum historique à la fin du xxe siècle

démographique de façon stricte [3] ; ce regain de croissance s'appuie entre autres sur des exportations industrielles fondées sur des bas salaires. D'autres pays d'Asie, en particulier l'Inde, paraissent aujourd'hui en passe de suivre, avec un certain décalage, le chemin vers des taux de croissance élevés tracé par la Chine et les Tigres de l'Asie orientale. Les performances de l'Amérique latine sont tendanciellement moins bonnes et entrecoupées de crises structurelles. Les pays de l'ex-bloc soviétique se sont peu à peu ouverts sur l'économie mondiale à partir de la fin des années soixante, alors que leurs taux de croissance s'affaiblissaient, jusqu'à basculer au début des années quatre-vingt-dix dans une situation d'ouverture brutale à un capitalisme dérégulé et de grave crise de transition, qui les conduisent dans une situation de nouvelle périphérie, ou de semi-périphérie pour ceux maintenant intégrés à l'Union européenne.
L'Afrique est, de loin, le continent le plus mal loti : avec les plus bas niveaux de produit par tête et des taux de croissance souvent faibles et absorbés par une croissance démographique qui reste la moins contrôlée au monde, la plupart des pays africains voient ainsi leur produit par tête stagner, voire régresser sur le moyen terme. Les chiffres globaux pour le continent ne sont soutenus ces dernières années que par les prix élevés des exportations d'hydrocarbures et de certaines matières premières. Les situations en termes d'évolution du produit par habitant au cours des dernières décennies sont donc très contrastées à l'intérieur de la périphérie.

Les performances récentes de certains pays émergents, au premier rang desquels la Chine, ne doivent donc pas tromper : globalement, les écarts entre centre et périphérie se maintiennent et sont même passés par un maximum historique à la fin du xxe siècle. Se réduisent-ils ici où là, il ne faut pas en déduire pour autant que le concept n'a plus de sens : on a déjà vu qu'il recouvre des réalités de dépendance qui vont bien au-delà de simples différences de niveau de produit. Et qu'en outre, une réduction drastique de ces écarts, dans les conditions de fonctionnement de l'économie contemporaine, conduirait à des issues écologiques insurmontables. Cela n'exclut pas de possibles reconfigurations des contours du centre et de la périphérie : la Corée du sud est aujourd'hui incorporée aux marges du centre ; la Russie est passée d'une position de leader d'un « autre monde » à une situation périphérique ; la Chine est en voie d'allier un statut d'atelier périphérique et de grande puissance économique, financière, politique et militaire.

Au terme de cette rapide description des évolutions des disparités mondiales sur le temps long, la question se pose des raisons de l'avantage initial de l'Europe et de son renforcement ultérieur, débouchant sur la formation d'un centre incluant aussi l'espace nord-américain et le Japon. La réponse serait-elle à chercher dans des avantages climatiques ou des dotations exceptionnelles en facteurs de production ?

I2I DES DETERMINISMES DES CONDITIONS NATURELLES AUX « MENTALITES » FAVORABLES

Les ressources naturelles et les facteurs de localisation ne sont exploités que dans un contexte sociétal historiquement construit. De même, les « mentalités » favorables sont aussi des produits historiques.

L'Europe et l'Amérique du nord auraient-elles bénéficié des atouts offerts par un climat tempéré favorable à l'épanouissement des efforts personnels, alors que des climats plus chauds encourageraient à une certaine paresse ? Certes, ce type d'argument a été avancé, déjà par Montesquieu, voire par des auteurs grecs, tel Hérodote – remarquons que pour ces derniers les atouts du climat tempéré étaient ceux de la Grèce méditerranéenne ! Certes aussi, l'essentiel des pays périphériques, et en particulier les plus pauvres d'entre eux, sont situés aux latitudes intertropicales, alors que les pays centraux sont aux latitudes tempérées. Mais des contre-exemples méritent d'être soulignés : le nord-est tropical de l'Australie ne fait pas partie de la périphérie ; Tokyo connaît en été des températures du même niveau que celles du centre de l'Amazonie ; et si le développement des Etats-Unis a bien démarré dans le nord-est tempéré, il touche tout autant aujourd'hui les déserts du Nouveau-Mexique. Il ne manque d'ailleurs pas de régions tempérées dont le démarrage du développement fut bien tardif.

Mais surtout, ce soi-disant avantage relatif des climats tempérés ne se serait révélé qu'avec la révolution industrielle. Il ne prévalait pas au XVIe siècle, puisqu'à l'époque la suprématie technologique de l'Europe sur l'Inde ou la Chine était loin d'être acquise. Les plus grandes civilisations agraires sont nées dans des climats chauds, en combinant températures élevées et possibilités d'irrigation, et ce sont ces régions qui ont accumulé les plus fortes densités humaines jusqu'à aujourd'hui : la vallée du Nil, la Mésopotamie, les vallées de l'Indus et du Gange, celles du Fleuve rouge et du Yangtsé. A l'inverse, les grandes plaines tempérées du Mississippi ou du Parana, voire celles de la Volga n'ont pas été des foyers précoces de peuplement et de développement économique important.

Il reste pourtant vrai qu'une corrélation entre températures moyennes et niveau de développement économique des pays serait significative mais il convient d'en interpréter la signification dans le contexte *contemporain* d'une économie-monde fondée au départ de l'Europe tempérée et qui va donc utiliser à son profit les complémentarités climatiques qu'elle pourra exploiter dans le reste du monde : si corrélation il peut y avoir entre climat (tempéré) et développement, elle est récente à l'échelle des temps longs de l'histoire. Dès lors, parler, comme on le fait aujourd'hui de manière « politiquement correcte », de pays du Nord, que l'on oppose aux pays – pauvres – du Sud, revient à « naturaliser » des contrastes de développement dont il conviendra de préciser la genèse dans un processus historique commandé par le centre européen, relayé au XXe siècle par le centre américain [4]. Et dans ce vocabulaire, l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont au Nord, alors que la Mongolie est au Sud !

La littérature géographique déterministe a proposé d'autres explications que celles relatives aux climats. Ainsi, le décollage industriel très précoce de la Grande-Bretagne s'expliquerait par l'abondance des ressources charbonnières, jointes au caractère favorable d'une situation maritime et insulaire. D'autres auteurs ont fait référence à l'esprit d'initiative, au génie de l'invention qui auraient caractérisé les Britanniques. D'autres encore ont attribué ce démarrage à l'esprit libéral, à l'absence de protections qui auraient prévalu en Grande-Bretagne. Ainsi, dans un ouvrage publié en 1945, un auteur belge, L. Dechesne, expliquait que les établissements mercantilistes du XVIIIe siècle s'écroulèrent

[4] L'usage du vocabulaire n'est pas neutre. Ainsi, le terme « pays sous-développés » fut lancé par le président américain Truman en 1949, lors de l'annonce d'un programme « pour la paix et la liberté » au début de son second mandat, en pleine guerre froide. Truman affirmait alors que la pauvreté, qui concernait plus de la moitié de la population du monde, constituait un frein pour ces pays mais aussi une menace pour les pays prospères. Il ajoutait que « le vieil impérialisme (l'exploitation pour le profit étranger) » devait faire place à « un programme de développement basé sur des considérations d'une action loyale et démocratique. Tous les pays, y compris le nôtre, profiteront grandement d'un programme constructif pour l'usage plus judicieux des ressources du monde, humaines et naturelles ». Truman visait plusieurs objectifs en parlant de « sous-développement » : faire accepter par la population et le Congrès des Etats-Unis des programmes de financement indispensables pour s'ouvrir des marchés dans ces pays, en alliance avec leurs minorités privilégiées, et pour y contrer une éventuelle influence soviétique ; conforter les revendications d'indépendance des pays situés dans la sphère coloniale des puissances européennes, de manière à briser leurs monopoles économiques coloniaux au profit des Etats-Unis.
Le terme étant devenu « politiquement incorrect » lorsque ces pays sont devenus indépendants et membres des institutions internationales, on s'est mis alors à parler de « pays en voie de développement ». Bel euphémisme lorsqu'il désigne des pays africains dont le niveau de produit par habitant

et les infrastructures sociales se dégradent.
Le terme « Tiers-Monde » a pour sa part été introduit par le démographe français A. Sauvy, par analogie à celui de « Tiers-Etat ». Il dut son succès à la Conférence de Bandoeng des pays non alignés en 1955. Il relève plus du positionnement politique que de l'économie : il a aujourd'hui d'autant moins de sens que le bloc soviétique s'est écroulé ; en avait-il d'ailleurs appliqué à des pays périphériques très inféodés aux Etats-Unis ou à l'Union soviétique ?
On a ensuite, prudemment, introduit des notions plus neutres, comme « pays à revenus intermédiaires », « pays à faibles revenus » ou « pays les moins avancés ».
Aux vocabulaires euphémiques ou purement descriptifs, nous préférons dans cet ouvrage les termes de « centre » et de « périphérie », en réservant le terme intermédiaire de « semi-périphérie » à des pays ayant atteint un niveau important de développement industriel, sans pour autant posséder la maîtrise en dernier recours des innovations technologiques et des circuits financiers et commerciaux. Ce vocabulaire rend compte d'un rapport de dépendance des pays pauvres par rapport au « centre ». De ce point de vue, les pays de l'ancien bloc soviétique, dans leurs nouveaux rapports à l'économie mondiale, relèvent aujourd'hui de la semi-périphérie ou de la périphérie, alors que dans le système soviétique, sauf en partie depuis les années soixante-dix, moment où leurs nomenklaturas commencèrent à s'arrimer à l'économie mondiale, ces pays n'étaient pas « sous-développés », à en juger par leur potentiel industriel et de recherche. Certes, ces pays souffraient d'économies déséquilibrées (aux dépens de la production des biens de consommation et du secteur tertiaire) et pas assez productives, mais leur développement était relativement autocentré.

en Russie, en Autriche, en Bavière, dans le Wurtemberg, en Saxe et en Hesse, malgré privilèges et subventions, alors que les usines prospéraient dans d'autres pays, comme l'Angleterre, sans création de manufactures royales ; il conclut que la « rationalité » exige pour le développement le libre jeu des facteurs de localisation favorables.
En fait, la présence de gisements de matières premières ne peut expliquer un démarrage économique. Ces matières premières ne prennent de valeur que si elles sont socialement reconnues, techniquement utilisables, économiquement valorisées. Ceci implique une accumulation préalable de capitaux et l'initiative économique de les mettre en œuvre. Comment sinon expliquer le décalage entre le démarrage de la révolution industrielle sur une base charbonnière entre les différentes parties de l'Europe bien dotées de ce point de vue, l'Angleterre, la Silésie ou le Donetz par exemple ? Encore faut-il, pour assurer le développement, que le produit de cette exploitation des ressources soit réinvesti dans l'économie nationale ; il y a suffisamment d'exemples dans les pays de la périphérie d'exploitations de matières premières qui n'ont pas conduit au décollage. A l'inverse, bien des pays développés, comme les Pays-Bas ou la Suisse, avec, pour cette dernière, une révolution industrielle précoce, n'ont pas de dotations exceptionnelles en ressources dites naturelles.
Pourquoi aujourd'hui les ressources pétrolières confortent-elles le développement de la Norvège, alors qu'elles ne génèrent pas de développement dans les pays africains où les gisements off-shore nourrissent les profits des compagnies multinationales et les prébendes des élites nationales ?
De même, pour en revenir au cas britannique, il ne manque pas dans le monde de situations insulaires, au large d'un continent, qui n'ont pas donné lieu à un développement économique précoce, ni conduit à un mouvement d'expansion coloniale.
Certes, l'esprit d'initiative, l'existence d'une classe d'entrepreneurs économiques sont indispensables. Mais ces préalables au décollage sont déjà eux-mêmes le produit historique d'un espace social antérieurement constitué. Ces caractères ne sont pas des donnés produits par des climats qui généreraient esprit d'entreprise ou au contraire fatalisme, ou inscrits dans un « patrimoine génétique » social ou dans des « mentalités », considérées comme des attributs immuables d'un peuple, ou qu'il suffirait, au contraire, de changer, de manière volontariste, pour répondre aux problèmes. Si elles peuvent certes jouer un rôle essentiel dans les évolutions économiques, les « mentalités » collectives sont elles-mêmes des produits de l'histoire, du développement des forces productives et des rapports de production.
Rappelons-nous qu'un observateur européen écrivait en 1882 : « Nous ne pensons pas que le Japon devienne jamais puissant ; les avantages accordés par la nature, à l'exception du climat, et l'amour du peuple lui-même pour la paresse et les loisirs l'interdisent. Les Japonais sont une race heureuse et, contents de peu, il est peu probable qu'ils arrivent à grand-chose ».
Cela ne signifie pas pour autant qu'une position géographique, envisagée à petite échelle, ne puisse être avantageuse, *dans un contexte historique donné*. Prétendre par exemple qu'une position insulaire n'explique rien en opposant la Grande-Bretagne – précocement développée – et Madagascar – sous-développée – n'aurait pas de sens. Il est évident que, dans le contexte historique du développement du capitalisme marchand colonial européen, mais seulement dans ce contexte, la position insulaire de la Grande-Bretagne, au large de l'Europe, lui donnait un avantage décisif sur des régions continentales. De même, au XVIIIe siècle et au début du XIXe et dans les conditions de

l'élargissement du marché capitaliste, la Grande-Bretagne, île étroite et peu accidentée, aura un avantage incontestable pour l'unification du marché intérieur, grâce au cabotage et à la création d'un réseau dense de canaux, sur la France, massive, occupée en son milieu par le Massif central. Mais ces avantages géographiques de situation, de configuration ou de localisation ne le sont que dans une dialectique historique concrète. Un fleuve peut avoir eu un rôle de limite dans une situation historique ancienne, et devenir une puissante voie de communication dans une société économiquement développée ; ou au contraire avoir été nourricier d'une civilisation agraire commune implantée sur ses deux rives et devenir plus tard une frontière politique conflictuelle.

De même, une fois réunies les conditions préalables au démarrage économique, les matières premières peuvent intervenir comme facteurs de sa localisation, voire favoriser un pays par rapport à des concurrents réunissant des conditions semblables. Ce n'est pas un hasard si bien des foyers industriels du XIXe siècle européen sont situés sur le charbon. Mais ce facteur de localisation « charbon » est historique aussi. Dans d'autres conditions technologiques, la présence « géologique » du charbon ne jouera aucun rôle de fixation d'industries.

La question des localisations des activités économiques à l'intérieur des cadres nationaux est seconde par rapport à celle des développements historiques des facteurs de production dans les différents pays. La temporalité de ces développements n'est pas neutre.

Avant de poser la question géographique de la localisation des premiers démarrages, en particulier industriels, à l'intérieur des cadres nationaux, il convient donc de poser celle de l'apparition, à l'échelle de cadres nationaux dans leur ensemble, des conditions préalables à l'accumulation du capital industriel, du passage de la petite production marchande et de l'artisanat à la grande industrie, sur la base d'un développement antérieur du capitalisme marchand et de la montée en puissance de la bourgeoisie, tant sur le plan économique que sur celui de la politique et de l'idéologie. Ainsi, dans l'exemple avancé plus haut par A. Dechesne, ce n'étaient pas tant les facteurs de localisation qui étaient défavorables au développement allemand au XVIIIe siècle – la réussite postérieure de l'industrie allemande le prouve – que les facteurs de production, les rapports sociaux permettant l'accumulation capitaliste. Privilèges et subventions étaient le fait d'Etats monarchistes – féodaux, où l'accumulation de contradictions non dépassées empêchait l'évolution du mode de production et la transformation des éléments déjà présents du capitalisme marchand en un capitalisme industriel.

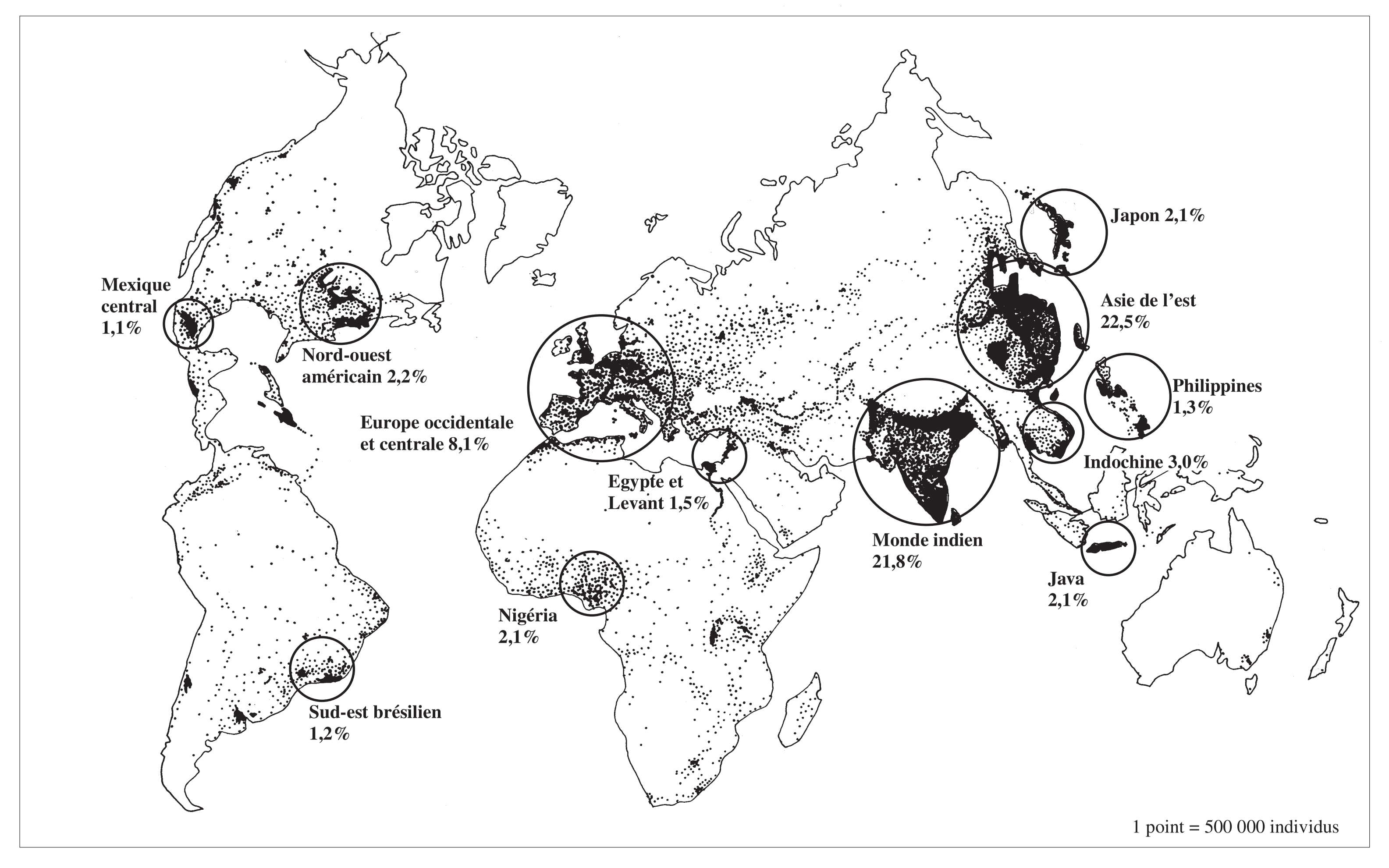
Par rapport à ces questions, le problème des facteurs de localisation à l'intérieur des cadres nationaux est second : il convient de le soumettre à l'analyse des développements historiques des facteurs de production. En outre, relativement au développement de ces facteurs, le temps n'est pas neutre : il n'est pas indifférent de démarrer le premier une révolution industrielle, comme le fit la Grande-Bretagne, bénéficiant ainsi du coût relativement peu coûteux de technologies encore élémentaires, et en outre dans une position commerciale et de domination maritime très favorable ; ou à l'inverse de le faire en devant s'insérer dans des rapports de force technologiques, économiques et militaires déjà imposés par d'autres. Il est vrai que des pays plus tard venus au démarrage économique peuvent peut-être éviter les essais et erreurs d'autres, ou leur racheter à bon compte des brevets déjà amortis ; mais cela pèse en général moins que les avantages de la préséance, même si certains pays ont pu arracher des insertions tardives dans des positions semi-périphériques, voire centrales. Il en résulte globalement une auto-reproduction, voire un auto-renforcement des inégalités de développement. En tout cas, des théories mécanistes du démarrage économique, comme celle de Kuznets et de Rostow, voyant les décollages économiques des différents pays comme une

série de vagues successives, ne correspondent pas à la complexité dialectique et aux contradictions de l'histoire de l'économie mondiale. De telles théories ont une fonction idéologique : elles oblitèrent les mécanismes de dépendance et considèrent que le développement n'est qu'une question de temps.

Deux questions :

– pourquoi la révolution industrielle a-t-elle débuté en Europe occidentale ?
– comment l'Europe a-t-elle pu dominer une économie-monde trois siècles avant qu'elle ne s'impose technologiquement de manière incontestable ?

Ceci nous conduit donc à poser deux grandes questions : pourquoi l'Europe (occidentale) a-t-elle lancé la première un processus de développement industriel ? Et pourquoi s'était-elle déjà imposée à la tête d'une économie-monde, avant même que ses avantages industriels ne se soient manifestés ? Elles feront respectivement l'objet des chapitres III et IV. Mais, avant de les aborder, il convient encore d'examiner les rapports complexes entre développement (ou mal-développement) et démographie : une population à croissance galopante, ou tout simplement l'importance des masses humaines, seraient-elles des handicaps décisifs *expliquant* les difficultés de la périphérie ?



Sources : G. Baudelle (2000) ; R. Brunet & O. Dollfus (1990), *Géographie Universelle. Mondes nouveaux*, Paris, Hachette/Reclus ; Annuaires statistiques nationaux.

Fig. 52. La répartition de la population mondiale.

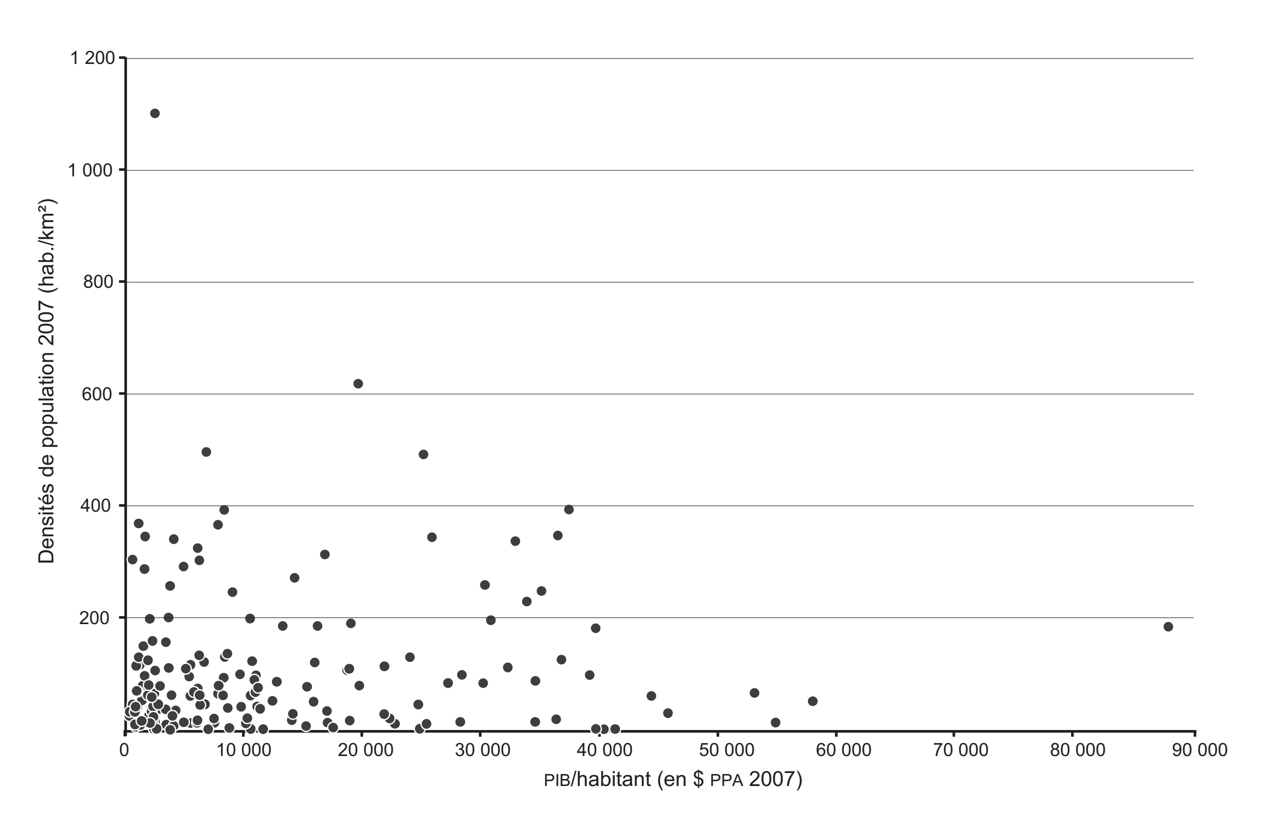
I3I DEVELOPPEMENT ET DEMOGRAPHIE

A côté des différences de milieux naturels, les fortes croissances démographiques ont été fréquemment avancées comme une des causes majeures, voire même la cause principale, du sous-développement. Ces deux paradigmes explicatifs ont du reste en commun la tendance à interpréter le sous-développement d'abord comme une conséquence des seules caractéristiques internes des pays de la périphérie – et de minimiser par là même le rôle des pays centraux. L'importance attribuée, dans l'analyse de la pauvreté, au rôle des fécondités élevées pourrait du reste se voir indirectement renforcée, dans les années à venir, par les inquiétudes croissantes quant aux effets des activités humaines sur le réchauffement climatique. Ainsi, notant que les gaz à effet de serre ne s'accumuleraient pas de manière si dangereuse si le nombre d'habitants de la planète n'augmentait pas aussi rapidement, les Nations unies n'hésitent pas à placer la baisse de la fécondité des pays en voie de développement au cœur de la lutte contre le réchauffement, sans souligner assez la contribution déterminante des pays du centre à ces émissions, ni l'ampleur et la rapidité exceptionnelles de la baisse de fécondité en cours dans de très larges portions de la périphérie. Quoi qu'il en soit, les relations entre pauvreté et croissances démographiques sont, comme nous le verrons, complexes. Tout d'abord, la pauvreté des pays de la périphérie ne peut nullement être comprise comme le résultat d'une surpopulation absolue conduisant à une saturation fondamentale (naturelle, physique) des ressources potentiellement disponibles. Ensuite, les comportements féconds ne peuvent être interprétés comme le produit d'une intemporelle mentalité nataliste spécifique aux pays de la périphérie. Enfin, les effets des croissances démographiques ne peuvent être compris que dans le contexte d'une articulation spécifique, historiquement déterminée, liant les pays de la périphérie aux pays centraux.

1. DENSITES DE POPULATION ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

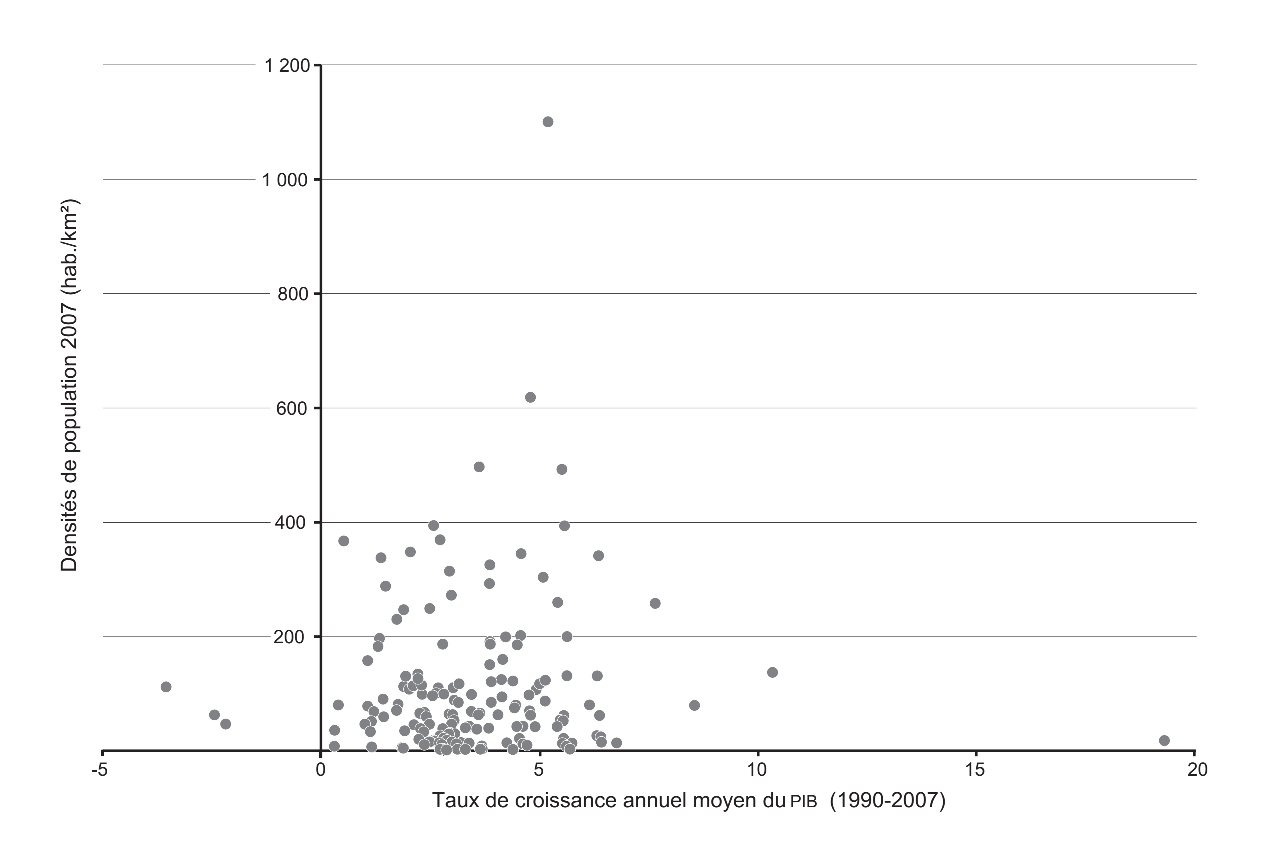
Il n'y a pas de relation statistique entre densité de population et richesse par habitant.

Contrairement à une vision simpliste des relations entre pauvreté et pression démographique, la pauvreté des pays de la périphérie ne peut, de manière générale, s'interpréter comme le produit d'une surcharge humaine vis-à-vis des possibilités maximales offertes par les ressources naturelles. Globalement, il n'existe aucune relation statistique entre la densité de population et la richesse par habitant (fig. 53). Certes, à l'échelle des grandes zones mondiales de peuplement, les densités de population parmi les plus élevées sont atteintes dans une partie des pays de la périphérie, particulièrement en Asie, dans des foyers très anciens de fortes concentrations de populations, en général dans des régions de cultures irriguées. Mais les trois principaux pôles et foyers de commandement de la Triade sont également des zones de très fortes densités de population, aussi élevées au Japon qu'en Chine ou en Inde, et très importantes, quoique moindres, en Europe occidentale et dans le nord-est des Etats-Unis (fig. 52). Inversement, si de larges portions de pays centraux sont peu densément peuplées (zones intérieures des Etats-Unis, Canada, Europe septentrionale, Australie), ces zones n'occupent souvent qu'une place secondaire, voire marginale, dans leurs espaces nationaux respectifs. Par ailleurs, des densités très faibles se rencontrent dans de nombreuses zones de la périphérie, et pas seulement, loin s'en faut, dans des espaces désertiques ou semi-désertiques : pensons par exemple aux parties intérieures de l'Amérique du sud. Le seul fait que les densités les plus diverses puissent se rencontrer dans le cadre de



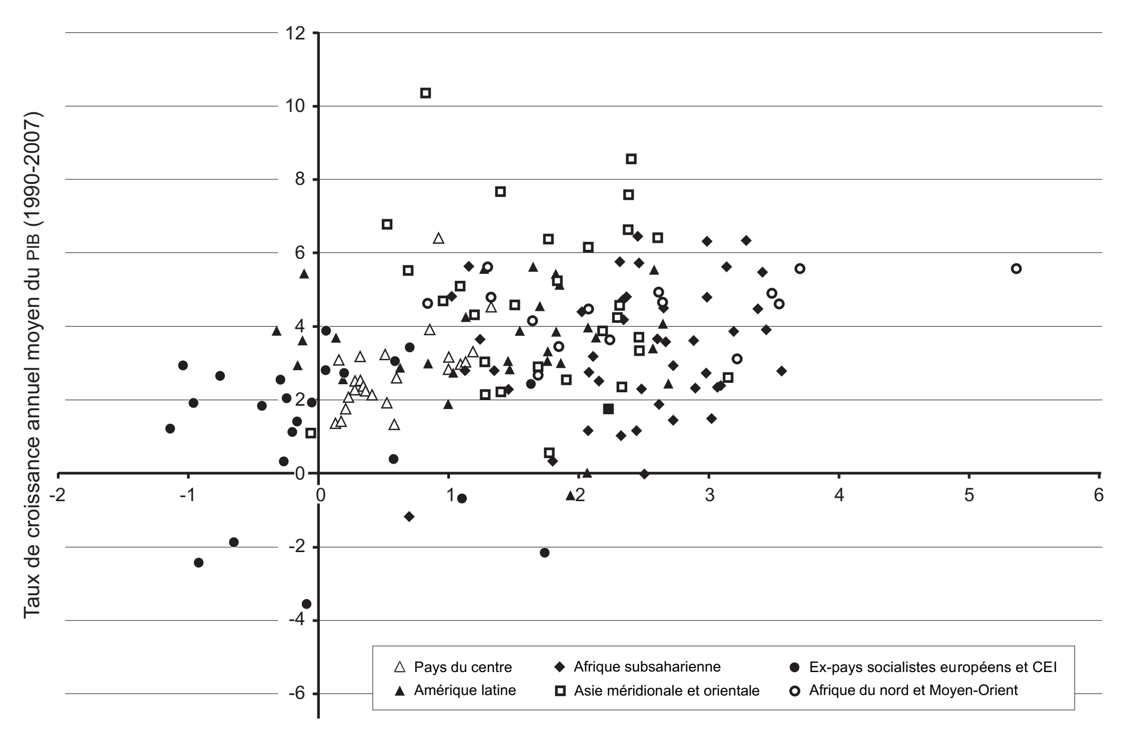
Sources : Banque mondiale (www.worldbank.org) et PWT.

Fig. 53. Produit par habitant et densités de population.



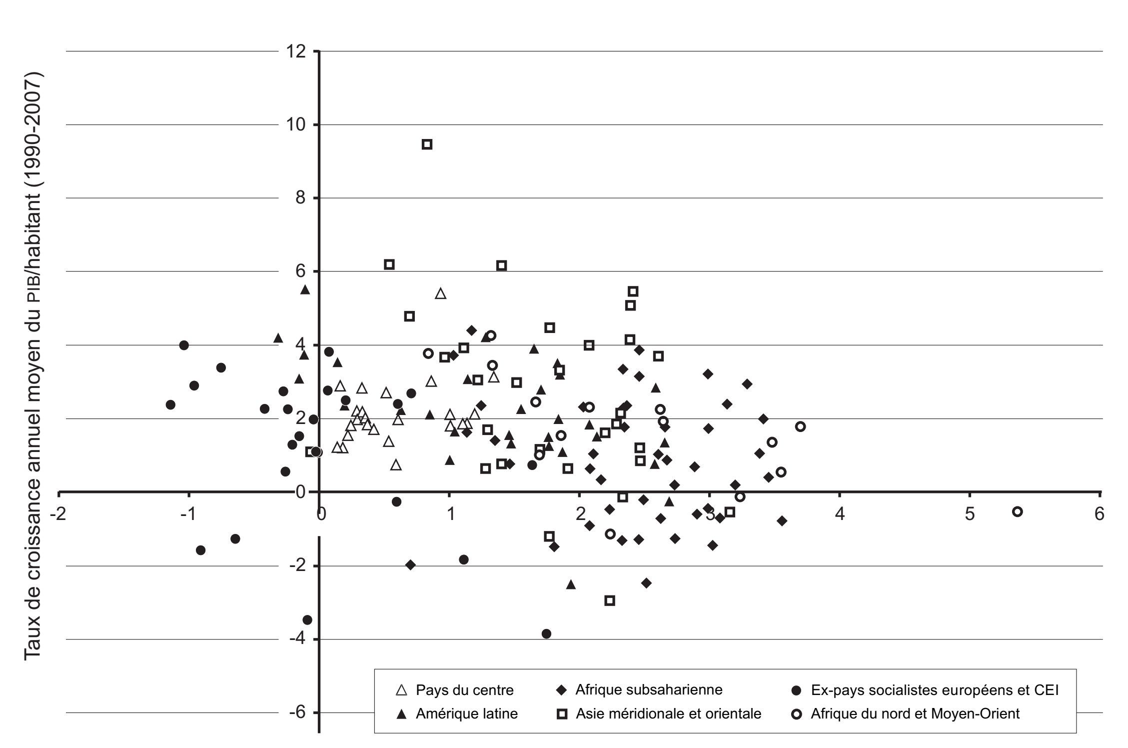
Sources : Banque mondiale (www.worldbank.org) et PWT.

Fig. 54. Taux de croissance économique 1990-2007 et densités de population.



Sources : BANQUE MONDIALE (www.worldbank.org) et PWT.

Fig. 55. Taux de croissance du PIB et taux de croissance démographique (1990-2007).



Sources : BANQUE MONDIALE (www.worldbank.org) et PWT.

Fig. 56. Taux de croissance du PIB/habitant et taux de croissance démographique (1990-2007).

	Nombre de pays	Corrélation entre le taux de croissance annuel moyen du PIB et celui de la population		Corrélation entre le taux de croissance annuel moyen du PIB/hab. et celui de la population	
		r =	*Equation de régression linéaire*	*r =*	*Equation de régression linéaire*
Tous pays	168	**0,35**	y = 0,21x + 0,83	**-0,27**	y = - 0,16x + 1,80
Pays du centre	24	**0,61**	y = 0,21x + 0,02	0,31	y = 0,13x + 0,32
Asie méridionale et orientale	30	-0,02	y = - 0,01x + 1,79	**-0,34**	y = - 0,10x + 2,00
Afrique du nord et Proche-Orient	15	0,32	y = 0,43x + 0,61	**-0,66**	y = - 0,52x + 3,36
Afrique subsaharienne	45	0,25	y = 0,10x + 2,13	-0,15	y = - 0,06x + 2,50
Amérique latine	30	0,04	y = 0,03x + 1,27	**-0,55**	y = - 0,32x + 2,07
Europe centre-orientale et CEI	24	-0,05	y = - 0,02x + 0,01	**-0,40**	y = - 0,14x + 0,16

Sources : BANQUE MONDIALE (www.worldbank.org) et PWT.

Les coefficients de corrélation significatifs au seuil de 95 % sont en caractères gras.

Tableau 25. Relations statistiques entre le taux de croissance du PIB et du PIB/habitant et celui de la population, par ensembles continentaux (1990-2007).

conditions naturelles assez voisines, comme par exemple au sein même de chacun des grands ensembles climatiques, équatoriaux (opposons par exemple les vides des cuvettes amazoniennes et congolaises aux masses humaines de Java), tropicaux, tempérés ou même arides, témoigne du caractère très relatif de la notion de surpopulation. En tant que telles, les densités de population n'ont pas d'impact sur les situations et les performances économiques, et ne peuvent être considérées comme des obstacles au développement (fig. 54). On pourrait tout aussi bien soutenir que de fortes densités peuvent mieux rentabiliser certains investissements, en en répartissant la charge sur un plus grand nombre d'hommes.

Pourtant, les questions démographiques entretiennent bien des relations étroites avec celles du développement.

Si la richesse par habitant apparaît indépendante des densités de populations, qu'en est-il des rapports entre croissance du produit et croissance démographique (fig. 55, tableau 25) ?

Les deux phénomènes n'interfèrent globalement pas l'un avec l'autre, sinon dans les pays centraux où les croissances économiques les meilleures sont corrélées *positivement* avec les plus fortes croissances de population. Mais on est ici dans des pays où les (modestes) croissances de population sont liées à des situations de vieillissement un peu moindre et d'immigration plus soutenue, cette dernière pouvant rendre compte de meilleures performances économiques et soutenir à son tour la croissance de la population, en entretenant des fécondités un peu plus élevées. Il en va de même dans le bloc de l'Afrique du nord et du Moyen-Orient où la corrélation est également positive, bien que non significative, les pays pétroliers du Golfe connaissant de fortes croissances et attirant une immigration importante.

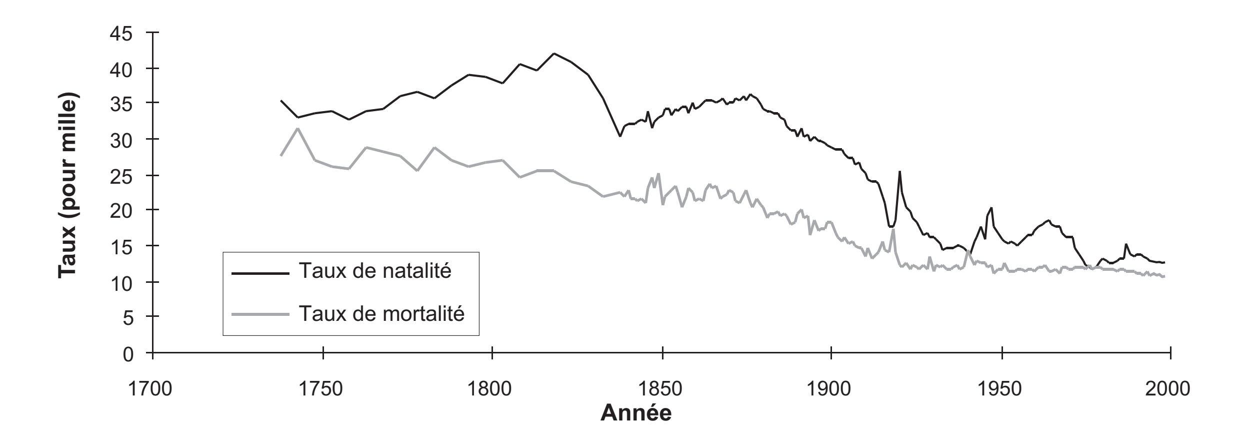
Les questions démographiques entretiennent des relations complexes avec le développement. Aujourd'hui, dans les pays de la périphérie, qui se développent sur la base des technologies capital-intensives mises au point dans les pays du centre, les fortes croissances démographiques rendent plus difficile l'accumulation du capital et aggravent le sous-emploi.

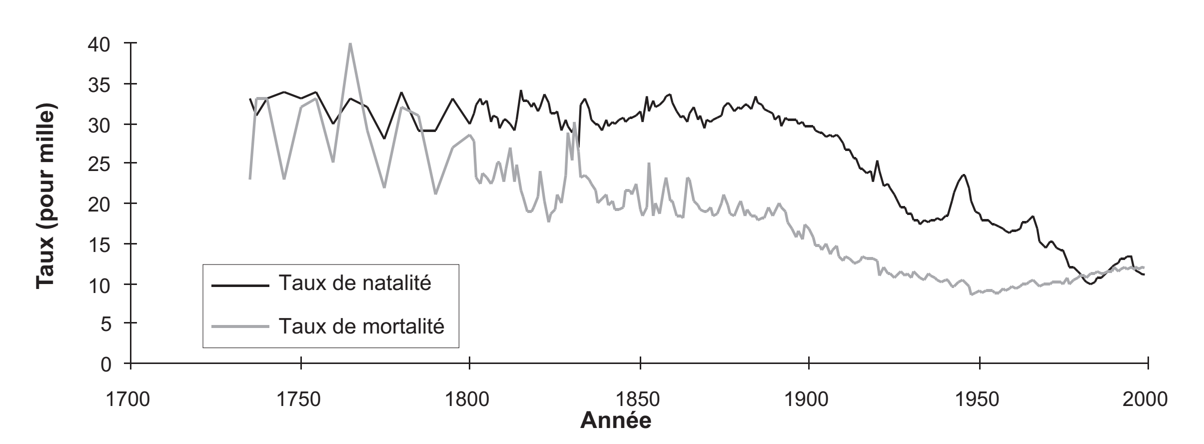
En revanche, la croissance économique *par habitant* apparaît bien quant à elle négativement corrélée avec le *rythme de croissance* démographique. Déjà significative au niveau de l'ensemble des pays du monde, cette relation apparaît plus nettement encore au sein de chacun des grands ensembles continentaux pris séparément, si l'on exclut du moins l'ensemble des pays développés. (fig. 56, tableau 25).

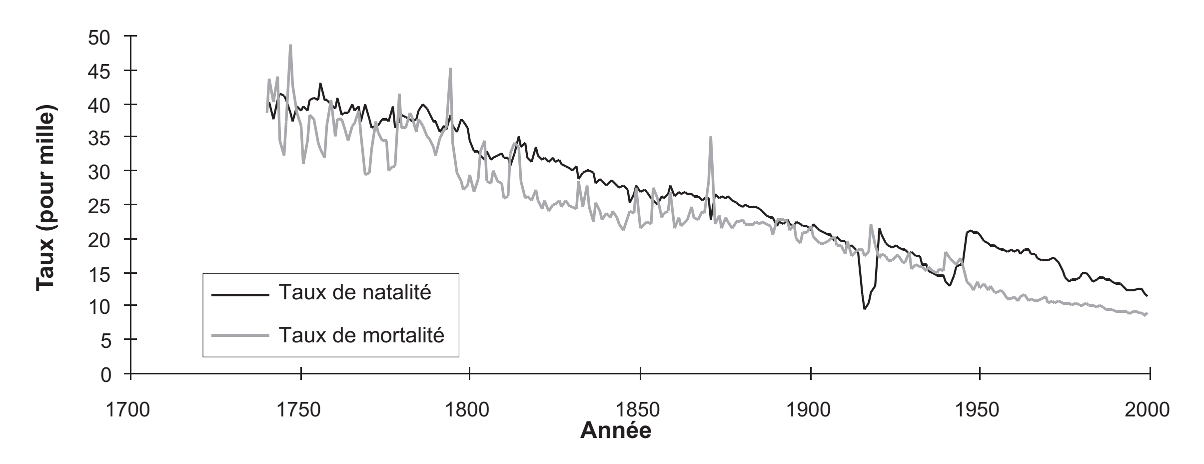
On pourrait donc en déduire que de fortes croissances démographiques handicapent le développement, en absorbant une part importante des investissements, sans permettre dès lors une élévation du produit *par tête*. Les mécanismes en œuvre sont cependant complexes. Outre qu'elles ne reposent pas, comme on l'a vu, sur le poids des charges humaines comme telles, les causalités des relations entre croissances démographiques et croissances de la richesse par habitant peuvent être interprétées dans les deux sens, les faibles croissances de la richesse pouvant contribuer au maintien de fécondités élevées. Surtout, ces relations apparaissent, nous allons le voir, fortement variables avec le temps et les contextes. Ainsi, l'accélération de la croissance démographique n'a-t-elle pas constitué un obstacle, mais au contraire un important soutien au développement économique européen (et plus encore nord-américain) au XIXe siècle. La compréhension de ses effets dans les pays de la périphérie ne va donc nullement de soi : elle suppose d'appréhender la croissance démographique dans ses articulations avec la demande en main-d'œuvre et la croissance des marchés de consommation, elles-mêmes liées aux conditions de l'accumulation du capital dans le cadre d'une intégration dominée à l'économie mondialisée.

2. CROISSANCES DEMOGRAPHIQUES ET DEVELOPPEMENT EN EUROPE

Jusqu'au milieu du XVIIIe siècle, la croissance de la population européenne est très faible. Les années de croissance sont entrecoupées de baisses,







Sources : O. Andersen, *in* J.L. Rallu & A. Blum (1991-1993) ; J.C. Chesnais (1986).

Fig. 57. La transition démographique en Angleterre – Pays de Galles, au Danemark et en France.

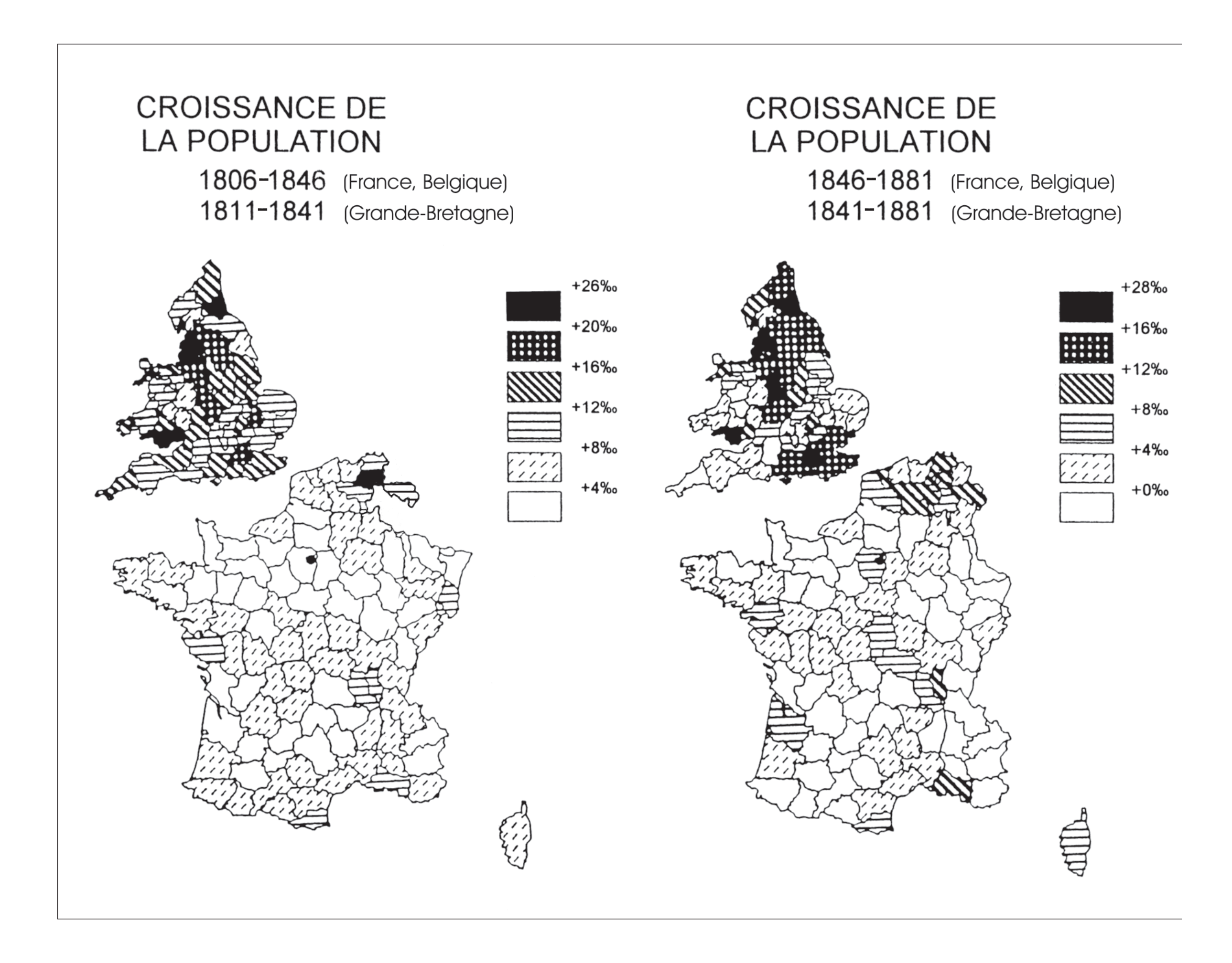
Mais en Europe, au XIXe siècle, la croissance démographique a soutenu un développement plus labour-intensive et contribué à l'expansion du marché intérieur.

suite aux épidémies et aux famines, ou aux guerres qui souvent entraînent les unes et les autres. Cet équilibre tendanciel résulte de la conjonction d'un fort taux de natalité (le nombre de naissance pour mille habitants par an) et d'une mortalité elle aussi élevée (le nombre de décès pour mille habitants par an).

Après une première phase d'accélération perceptible entre 1740 et 1760, le croît démographique se renforce en Angleterre vers 1780, aux premiers temps de la révolution industrielle. La courbe de la mortalité baisse dès ce moment, en même temps que ses fortes fluctuations annuelles se résorbent, non principalement sous l'effet des progrès médicaux, mais dans le cadre d'une amélioration progressive de la base alimentaire liée aux mutations des structures agraires, et aussi d'une évolution endogène des pratiques en matière d'hygiène. La courbe de la natalité n'entamera quant à elle sa décroissance que plus d'un siècle plus tard, à la fin du XIXe siècle, conduisant entretemps à des croissances soutenues de la population, qui rompent ainsi avec le régime ancien de faible croissance de population, qui associait fortes natalités et fortes mortalités, et inaugurant ce que l'on a appelé la transition démographique (fig. 57). Ces croissances, simultanées à la révolution industrielle, alimentent la réserve de main-d'œuvre disponible pour le travail industriel, à une époque où la productivité reste encore faible, et dynamisent la croissance du marché intérieur, à défaut d'une hausse généralisée du pouvoir d'achat des travailleurs. Elles s'accompagnent de mouvements massifs de population des campagnes vers les villes et les agglomérations d'industries, rendus possibles par les progrès de la productivité agricole (fig. 58, 59).

Les excédents éventuels du croît démographique donnent lieu à de puissants mouvements migratoires vers l'Amérique et le reste du monde, où ils nourriront la colonisation progressive des vastes espaces intérieurs. Qu'il s'agisse donc de la relative lenteur de la baisse de la mortalité, sur la base de facteurs endogènes encore en grande partie indépendants des progrès médicaux, du caractère encore très intensif en travail des modalités de production, ou des possibilités d'absorption du surplus de croissance par le reste du monde, l'articulation de plusieurs mécanismes tendra à faire de la croissance démographique un soutien et non un obstacle au développement.

Au terme de la transition démographique, qui se sera étalée sur près de deux siècles et aura conduit au passage du régime démographique ancien vers le régime contemporain de faibles mortalités et natalités, la croissance naturelle de la population est aujourd'hui redevenue très faible dans les pays européens, au point de nourrir certaines inquiétudes face, entre autres, au vieillissement de leurs structures des âges, induit par l'abaissement de la natalité d'abord, par l'augmentation de la survie des personnes âgées ensuite (fig. 60, 61). Au rôle défavorable attribué à la croissance actuelle de la population dans les pays de la périphérie répondraient donc un bilan *favorable* des fortes croissances en Europe lors de sa transition démographique, et une menace éventuelle liée à ses *faibles* croissances actuelles !



Source : G. Van Hamme (1993), complété pour la Belgique.

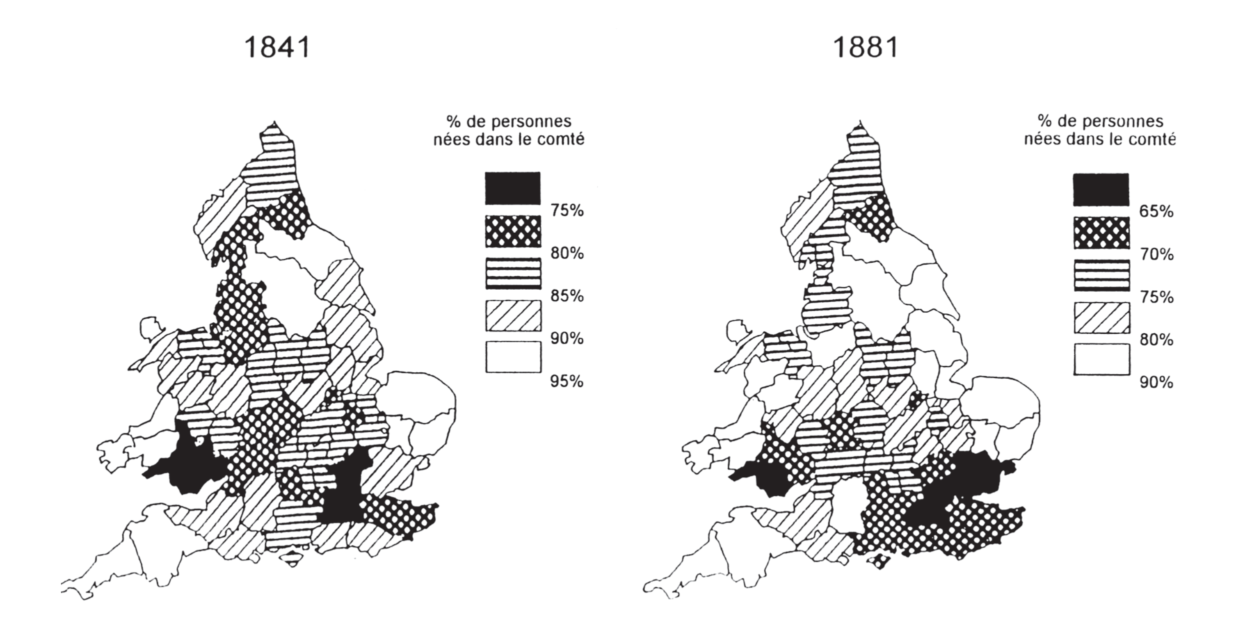
Opposition entre le dynamisme démographique anglais et la faiblesse française.

Les bassins industriels et charbonniers britanniques (Newcastle, Yorkshire, Liverpool – Manchester, bordures occidentales des Pennines et Midlands de l'ouest, sud du Pays de Galles) connaissent les croissances les plus fortes pendant la première moitié du siècle, devançant celle de Londres. Si leur croissance reste vigoureuse, et même souvent se renforce, au cours de la seconde période, Londres et le sud-est s'affirment cette fois. La contrainte des localisations charbonnières et des inerties des traditions proto-industrielles s'est estompée face à l'essor métropolitain. La croissance s'affaiblit dans les comtés périphériques les plus ruraux (sud-ouest, Galles intérieures, East Anglia), sans pour autant que l'on y enregistre, du moins à cette échelle, de régressions dramatiques.

En France, point de fortes croissances en dehors de Paris. Le Nord, le Rhône, avec Lyon, les Bouches-du-Rhône, avec Marseille, s'affirment quelque peu au cours de la seconde moitié du siècle. De vastes portions de la France rurale se désertifient, dans le sud-ouest, le Massif central, les Alpes, dans l'est, mais aussi dans certaines portions du Bassin parisien ou de la Normandie.

Le dynamisme global de la démographie belge au cours du XIXe siècle est similaire à celui de la Grande-Bretagne. On remarquera la vigueur de la croissance du Brabant, liée à Bruxelles, même au cours de la phase initiale de la révolution industrielle belge. L'exode rural, voire la famine, limitent la croissance dans les régions proto-industrielles textiles en crise (les deux Flandres) et dans les périphéries isolées (Limbourg, Luxembourg).

Fig. 58. Croissance de la population en Angleterre, en France et en Belgique durant la première et la seconde moitié du XIXe siècle.



Source : G. VAN HAMME (1993).

A défaut de statistiques précises sur les mouvements migratoires, on a considéré ici la part des personnes nées dans le comté comme un indicateur grossier du caractère attractif (quand cette part est plus faible) ou non des régions. On observe à nouveau l'intensité des migrations vers les bassins industriels et vers Londres, ainsi que le renforcement et l'élargissement spatial de l'attrait pour la région londonienne au cours de la seconde moitié du siècle. Le sud charbonnier du Pays de Galles a dû recourir plus massivement à l'immigration (et aussi d'ailleurs au capital extérieur, londonien) que les comtés qui disposaient d'une base humaine plus abondante liée à l'ampleur de leurs activités proto-industrielles.

Fig. 59. Un indicateur de la mobilité de la population : le pourcentage de personnes nées dans le comté en Angleterre en 1841 et 1881.

LA TRANSITION DEMOGRAPHIQUE EN EUROPE OCCIDENTALE

Si l'on excepte une phase initiale de *hausse* de la natalité en Angleterre au début de la révolution industrielle, les courbes anglaise et danoise sont étonnamment semblables. Pourtant, un siècle au moins sépare le début de l'industrialisation dans les deux pays : si la révolution industrielle fut très précoce en Angleterre, elle ne débuta qu'à la fin du XIXe siècle au Danemark. Les rapports entre révolution industrielle et transition démographique, c'est-à-dire le passage d'un régime traditionnel de forte natalité et de forte mortalité à un régime contemporain de faible natalité et de faible mortalité, sont complexes et ne relèvent pas de causalités simples. Pourquoi la révolution industrielle eût-elle d'ailleurs dû entraîner automatiquement une baisse de la natalité ?

L'ancien régime démographique européen se caractérisait par une fécondité forte, bien que moindre que celle enregistrée aujourd'hui encore dans certains pays de la périphérie. Dans un contexte de famille nucléaire et de difficulté d'accès à la terre, les taux de natalité dans l'Europe du XVIIIe siècle étaient souvent plus proches de 30 ‰ que des 45 ‰ traditionnels dans certains pays africains. Le mariage était tardif ; bien des cadets restaient contraints au célibat, laïc ou non. Autant de pratiques sociales de limitation des naissances. Aussi, dans un premier temps, l'urbanisation liée à la révolution industrielle n'entraînera-t-elle pas de baisse de la natalité. Dans des sociétés n'utilisant pas les méthodes modernes de contraception, pratiquant tout au plus le coït interrompu, l'urbanisation massive des populations mène au relâchement des contrôles sociaux propres au milieu rural traditionnel et la prolétarisation permet un mariage moins tardif. D'où la hausse de fécondité enregistrée en Angleterre entre 1760 et 1820, à la différence du Danemark, resté rural.

Tant en Angleterre qu'au Danemark, il faut attendre la fin du XIXe siècle, avec le développement de l'instruction publique, l'apparition des premières mesures de sécurité sociale, l'interdiction du travail des enfants, pour voir baisser significativement la natalité. L'enfant devient alors un objet d'investissement, dans lequel on projette l'espoir d'une promotion sociale de la famille, plutôt qu'un objet précoce de rapport ou de simple garantie pour les vieux jours. De manière générale, la baisse progressive de la mortalité infantile réduit la nécessité de nombreuses naissances et peut aussi freiner la fécondité. Enfin, l'affaiblissement des valeurs religieuses et la pénétration d'idées malthusiennes en milieu bourgeois, mais parfois aussi en milieu ouvrier, soutiennent idéologiquement l'évolution. Certaines tendances dans le mouvement socialiste, présentes en Belgique, prônent par exemple la « grève des ventres ».

L'évolution française est atypique en Europe, avec une baisse de la natalité aussi précoce que celle de la mortalité, amorcée avant la Révolution française et accélérée à partir de celle-ci. Au XIXe siècle, les taux de natalité sont souvent *inférieurs* dans les campagnes françaises à ceux des régions industrielles voisines. C'est le cas dans le Nord. Les causes de la baisse précoce de la fécondité française sont complexes et encore insuffisamment élucidées. Parmi la bourgeoisie, on peut citer la laïcisation, le développement de la pensée rationnelle, un intérêt accru porté aux enfants, la volonté d'accumulation. Dans un monde paysan moins progressif qu'en Angleterre, et où prévalent la petite propriété familiale et le partage égalitaire de l'héritage, c'est sans doute une réponse directe à la baisse de la mortalité, d'autant que l'aide aux pauvres est moins institutionnalisée qu'en Grande-Bretagne et que la surpopulation des campagnes bénéficie moins de la soupape de la migration vers l'industrie ou vers l'outre-mer.

Au XXe siècle, la baisse de la natalité sera continue, si l'on excepte les *baby-booms* successifs aux guerres, surtout marqués après la Seconde, avec maintien d'une fécondité soutenue jusque dans la première moitié des années soixante, paradoxalement surtout en France. La fin de la transition démographique commence vers le milieu des années soixante, avec la phase ultime de baisse de la natalité, d'autant plus significative qu'elle s'accompagne d'un abaissement progressif de l'âge du mariage, du moins jusqu'au début des années soixante-dix (il s'élèvera à nouveau sensiblement par la suite). Sans doute est-elle concomitante à l'introduction des pratiques contraceptives modernes, mais sa raison d'être dépasse de loin cet aspect technique : elle est à mettre en relation avec la généralisation de modèles nouveaux de consommation de masse, télévision, voyages, automobile, dans le cadre d'une soi-disant société des loisirs, et avec le développement du travail salarié et plus qualifié des femmes, et de son corollaire, le mouvement féministe.

Si la fécondité baisse tardivement par rapport au déclenchement de la révolution industrielle en Angleterre, le début de la baisse de la mortalité et l'écrêtement progressif des pointes exceptionnelles de décès liées aux famines et épidémies commence au contraire en Europe du nord-ouest dès le milieu du XVIIIe siècle, donc avant le début de la révolution industrielle, voire avant tout progrès médical significatif.

Les effets bénéfiques des mutations agraires sur les régimes alimentaires, et par là sur la résistance des populations, sont primordiaux. L'introduction de la pomme de terre a permis une forte augmentation de la ration calorifique moyenne : en Norvège, la ration journalière moyenne est estimée à 1 400 calories à peine en 1723, avant la pomme de terre ; en 1809, elle se monterait à 1 800 calories, dont 4 % en provenance de la pomme de terre ; en 1835, à 2 250 calories, pour 28 % issues de la pomme de terre et en 1855-1865, à 3 300 calories (26 % de la pomme de terre). Pendant le même temps, la production de grains augmente, de 70 % en Prusse, de 210 % en Bavière, de 108 % en Saxe entre 1800 et 1850. La ration de sucre s'améliore avec le développement de la culture de la betterave, dont le sucre est pour la première fois extrait en France durant le Blocus continental.

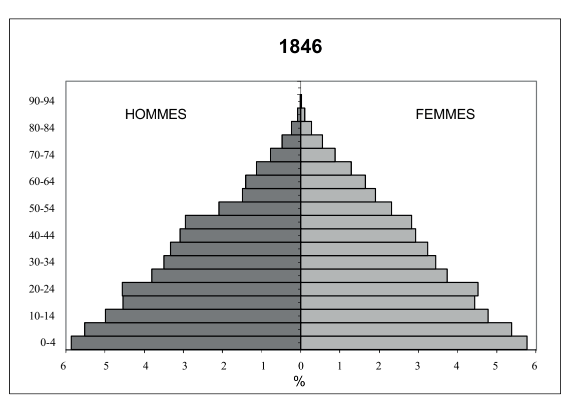
La baisse de la mortalité peut aussi s'expliquer par des progrès en matière d'hygiène publique et privée. Ainsi, en Angleterre, une législation de 1707-1709 préconise la construction en pierre, brique et ardoise plutôt qu'en bois et en chaume en vue de réduire les risques d'incendie ; elle a pour effet secondaire de limiter la prolifération des rats

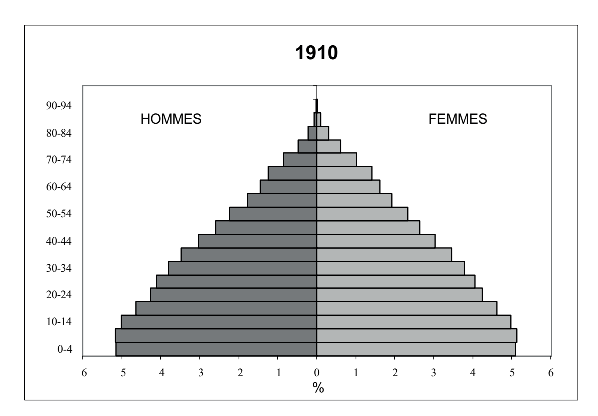
domestiques. On cesse aussi de mettre deux ou trois malades par lit dans les hôpitaux. L'inhumation est interdite dans et autour des églises en France en 1777 et dans les Pays-Bas autrichiens en 1784. A Paris, l'eau, précédemment puisée dans la Seine ou fournie par des puits, est distribuée par une première Compagnie des Eaux, via le canal de l'Ourcq, à partir de 1778. Or, la mauvaise qualité des eaux était une cause majeure de surmortalité, surtout infantile. A la fin du XIX[e] siècle encore, en Belgique, les eaux vives et les sources claires de la province de Namur d'une part, les eaux croupissantes de la Flandre occidentale de l'autre, expliquent largement un écart dans les taux de mortalité infantile, variant de 117 ‰ à 230 ‰ entre ces deux provinces. Des quarantaines d'Etat sont mises en place au XVIII[e] siècle. On peut peut-être mettre à leur crédit une moindre propagation des épidémies de typhus ou de dysenterie, encore que leur efficacité n'apparaisse pas évidente en Allemagne, malgré la mise en place d'une « *Gesundheitspolizei* » en Saxe, en Prusse et en Bavière. En matière d'hygiène personnelle, le savon est utilisé de manière croissante et le port de sous-vêtements en coton se développe lorsque la révolution industrielle permet l'essor de leur usage à prix abordable.

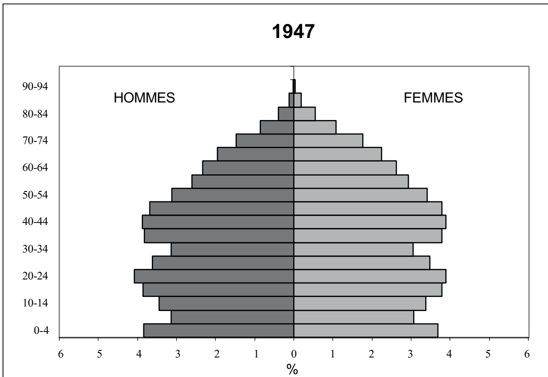
Tout ceci laisse donc peu de place au rôle des progrès médicaux dans la phase initiale de baisse de la mortalité. En fait, ces progrès sont bien limités au XVIII[e] siècle, voire au XIX[e]. En 1890, la mortalité par tuberculose en Bavière est la même qu'à Breslau en 1690 ! Il faut toutefois faire une place à part à la prophylaxie précoce de la variole. Dès 1717, Lady Montague, épouse de l'ambassadeur d'Angleterre en Turquie, inocule du pus à ses enfants. Cette pratique se développe vers 1730. En 1796, Jenner met au point le vaccin antivariolique à partir du bouillon de culture du *cow-pox*. Or, la variole, venue d'Orient au Moyen Age avec les invasions arabes et les croisades, était endémique en Europe, où 80 % de la population la contractait. Elle causait 10 % des décès et 70 % des décès d'enfants de 1 à 4 ans. Cependant, le déclin de la mortalité est souvent antérieur à la généralisation de la vaccination. En France, le taux de mortalité infantile passe de 280 ‰ à la Révolution à 180 ‰ en 1829, avant la vaccination obligatoire.

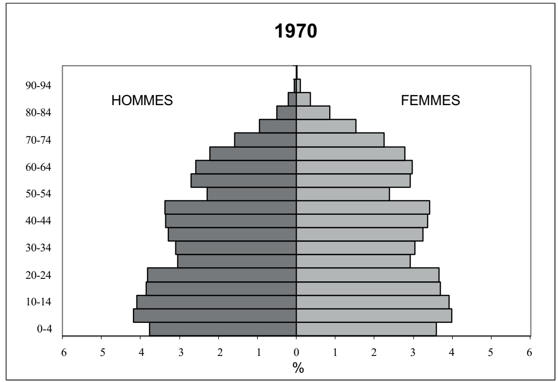
Les causes premières du déclin de la mortalité sont donc interactives et tiennent plus à des progrès structurels et hygiéniques qu'à des progrès médicaux, la variole exceptée. Pour que la médecine puisse réellement vaincre la maladie grave déclarée, il faudra attendre l'apparition des sulfamides entre les deux guerres et des antibiotiques, après la Seconde Guerre mondiale. A un moment où les taux de mortalité sont déjà tombés au tiers de leur niveau initial ! En France, la mortalité tuberculeuse tombe de 2,15 ‰ en 1910 à 1,58 ‰ en 1930, avant qu'on ne prescrive la collapsothérapie pulmonaire ou même le repos en sanatorium. Ce taux était de 0,58 ‰ avant l'apparition d'une chimiothérapie spécifique vers 1950. Il tombera en 1978 à 0,04 ‰.

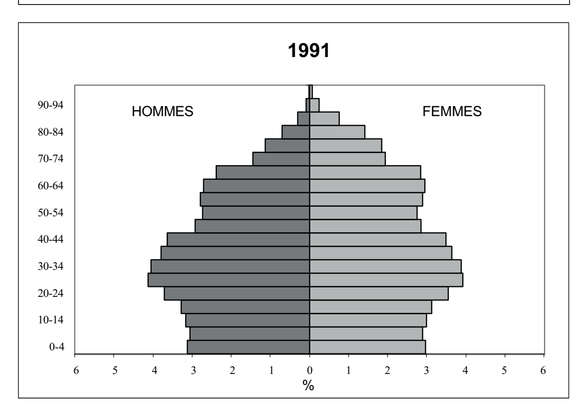
Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, alors que la médecine fait des progrès majeurs et que les coûts du système de santé se sont prodigieusement accrus, la mortalité ne baisse paradoxalement plus, voire s'élève légèrement. La raison en est évidemment le vieillissement des populations. En dehors des accidents (et des suicides), les causes majeures de décès qui subsistent sont d'autant plus difficiles (et en tout cas coûteuses) à vaincre qu'elles sont liées à l'usure de l'organisme, voire aux contraintes de l'environnement ou à la richesse excessive des régimes alimentaires.

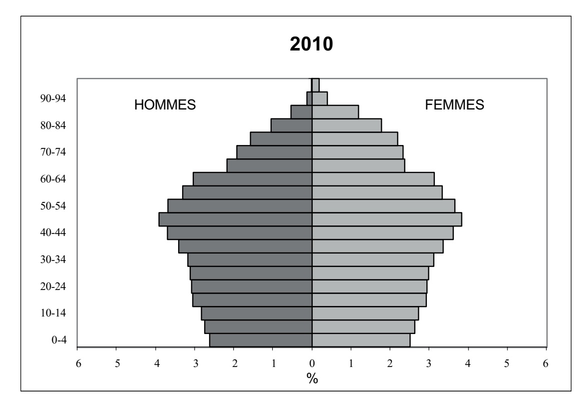












Sources : Recensements de la population et registre national.

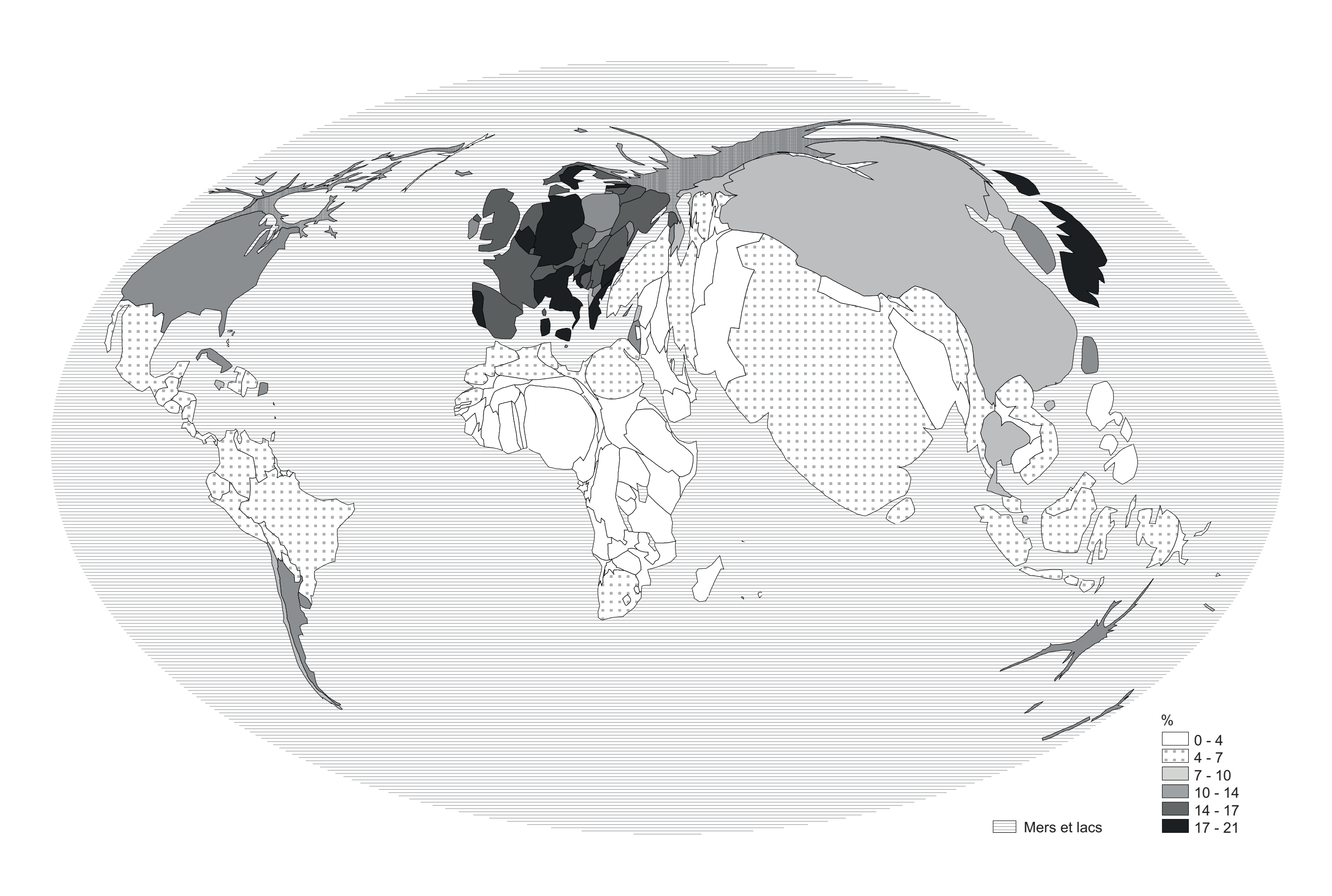
Les pyramides des âges donnent une vision précise des structures par âge des populations. Ces graphiques répartissent l'ensemble d'une population entre hommes (par convention placés à gauche) et femmes (à droite), par tranches d'âges quinquennales ou annuelles. Les deux portions de l'axe horizontal portent les effectifs de chaque classe, exprimés en volume total ou mieux, pour permettre les comparaisons, en pour mille de la population totale.

L'évolution des pyramides des âges dans le temps rend compte de l'histoire de la transition démographique.

Au XIXe siècle, la pyramide des âges des pays ouest-européens, telle celle de la Belgique, avait la forme d'un triangle isocèle. La pyramide des âges belge de 1910 enregistre déjà les premiers effets significatifs de la baisse de la fécondité entamée à la fin du XIXe siècle : la courbe-enveloppe des bords de la pyramide dessine une convexité vers la base, sensible dès la classe des 20-24 ans (naissances entre 1886 et 1890) et s'amplifiant avec celle des 5-9 ans (naissances entre 1901 et 1905).

La pyramide actuelle dessine une urne, avec sa base rétrécie. C'est la pyramide d'une population en déclin potentiel, puisque les classes jeunes sont moins fournies que les classes adultes, alors même que ces classes jeunes perdront encore par décès quelques effectifs avant d'atteindre l'âge adulte. On remarquera le très net déséquilibre des sexes, en faveur des femmes, aux âges élevés. Si l'on suit les contours de la pyramide de 1991 depuis son sommet, un premier déficit apparaît avec la classe des 70-74 ans, rendant compte du déficit des naissances et d'un excédent de mortalité infantile au cours de la Première Guerre mondiale (et immédiatement après, durant l'épidémie de la grippe dite espagnole). La reprise de fécondité postérieure à la Première Guerre mondiale se marque sur la classe des 65-69 ans sur la pyramide de 1991. Le creux des naissances entre 1936 et 1945 (classes d'âge de 65 à 74 ans sur la pyramide de 2010) correspond au double effet de la chute de la fécondité pendant la période difficile des années trente et de la Seconde Guerre mondiale et d'un nombre d'adultes moindre aux âges de forte fécondité, du fait du nombre de naissances moins élevé pendant la Première Guerre mondiale. L'élargissement de cette même pyramide avec la classe des 60-64 ans rend compte du rattrapage de la fécondité après la Seconde Guerre mondiale en même temps que de classes parentales mieux fournies, nées dans les années vingt. On remarque que la classe quinquennale la plus fournie est aujourd'hui celle des 45-49 ans, c'est-à-dire les naissances du début des années soixante. Son effectif explique aussi le petit surplus de 15-19 ans (leurs enfants), par rapport aux classes situées de part et d'autre, bien que la fécondité ne se soit pas relevée dans la première moitié des années quatre-vingt-dix. La réduction des effectifs est spectaculaire à partir de la classe des 40-44 ans, c'est-à-dire les naissances entre 1966 et 1970. Cette réduction est d'autant plus spectaculaire au cours des années soixante-dix que les classes d'âges fournissant les parents potentiels étaient bien fournies par le baby-boom de l'après-Seconde Guerre mondiale. Le maintien d'une basse fécondité (même si on peut enregistrer un très timide frémissement à la hausse ces dernières années) fait que les effectifs des plus jeunes se réduisent encore, les classes d'âge potentiellement les plus fécondes étant désormais formées des générations moins nombreuses nées après 1975.

Fig. 60. Pyramide des âges en Belgique : 1846, 1910, 1947, 1970, 1991 et 2010.



Source : World Population Prospect. The 2008 Revision, United Nations, Economic and Social Affairs (esa.un.org/unpp).

Fig. 61. Part des plus de 65 ans dans la population totale (2005-2010).

LES FORMES CONTEMPORAINES DE LA QUESTION DEMOGRAPHIQUE DANS LES PAYS DU CENTRE

Les faibles croissances démographique en Europe (et plus encore au Japon) pourraient-elles devenir des obstacles à la poursuite du développement économique de ces pays ? Certes, les économies développées contemporaines peuvent s'accommoder dans une large mesure d'un très faible croît naturel. Outre que les fondements de la croissance y sont aujourd'hui qualitatifs plus que quantitatifs, les pays européens du centre, jadis terres d'émigration, sont aussi devenus, comme l'a toujours été l'Amérique du nord, des pays d'immigration. Cette immigration fournit de manière marginale les populations peu qualifiées nécessaires au fonctionnement, non plus tant de l'industrie, mais plutôt de certains services.

Cependant, la baisse déjà ancienne de la natalité dans les pays européens (et au Japon) y a mécaniquement entraîné une forte augmentation de la proportion de personnes âgées. Cette tendance a été renforcée, ces dernières décennies, par une forte amélioration des probabilités de survie aux âges élevés, qui est très probablement appelée à se poursuivre dans les années à venir. Le vieillissement suscite dès lors les inquiétudes de certains économistes et démographes. Leurs craintes se fondent sur le manque de dynamisme qu'entraînerait ce vieillissement, ainsi que sur l'accroissement des dépenses sociales qui en résulterait. Le vieillissement est moins marqué en Amérique du nord, qui profite à la fois d'une immigration plus forte et où la fécondité reste un peu plus élevée qu'en Europe. Il est en revanche maximal en Europe centre-orientale et en Russie, où se conjuguent les effets d'une faible fécondité, accentuée encore par les conséquences de la disparition des encadrements sociaux que fournissaient les systèmes socialistes, et d'une émigration massive, qui touche surtout les jeunes adultes.

Les perspectives de vieillissement qui affectent l'Europe occidentale n'ont cependant rien de forcément alarmant en soi. Il faut en outre tenir compte de ce que, parallèlement, d'autres charges, liées à la population jeune, vont décroître. En fait, le vieillissement de la population dans les pays du centre implique davantage des mutations à assumer dans le système d'encadrement social qu'une impossibilité de le supporter.

Il faut d'ailleurs être conscient que dans l'état actuel de la structure par âge, le rapport entre les personnes d'âge actif et celles d'âge inactif est plus favorable dans les pays développés que dans les pays de la périphérie (tableau 26). Si la charge des inactifs est plus lourde dans nos pays, c'est donc avant tout en raison de la qualité, et donc du coût, des dépenses consenties en leur faveur. Et cela, c'est une conquête du progrès social. Il est vrai que l'on peut considérer que des dépenses en faveur des jeunes sont plus porteuses que les mêmes sommes dépensées en faveur de personnes âgées.

	Pourcentage des moins de 15 ans	*Pourcentage des 15-64 ans*	*Pourcentage des 65 ans et plus*	*Charge des âges inactifs sur les âges actifs Rapport (col. 2 + 4)/col. 3*
Monde	28,4	64,3	7,3	0,56
Monde en 2020	*25,0*	*65,7*	*9,3*	*0,52*
Pays développés	17,0	67,7	15,3	0,48
Europe occidentale	16,3	66,4	17,3	0,51
Europe occidentale en 2020	*14,9*	*63,6*	*21,5*	*0,57*
Etats-Unis	20,8	66,8	12,4	0,50
Pays de la périphérie	31,0	63,6	5,4	0,57
Id., sans la Chine	34,0	61,3	4,7	0,63
Chine	22,0	70,4	7,6	0,42
Chine en 2020	*18,7*	*69,6*	*11,7*	*0,44*
Afrique subsaharienne	43,2	53,7	3,1	0,86
Amérique latine	29,8	63,9	6,3	0,56

Source : *World Population Prospect. The 2008 Revision,* United Nations, Economic and Social Affairs.

Tableau 26. Rapport des âges actifs aux âges inactifs dans certaines parties du monde en 2000.

3. LA TRANSITION DEMOGRAPHIQUE DANS LES PAYS DE LA PERIPHERIE

1. CROISSANCE DEMOGRAPHIQUE ET INVESTISSEMENT DANS LES PAYS PERIPHERIQUES

Les fortes croissances démographiques de la périphérie n'y sont nullement traditionnelles. C'est un phénomène qui apparaît après la Seconde Guerre mondiale et dont les causes sont largement exogènes.

A la différence des pays du centre, ceux de la périphérie sont aujourd'hui caractérisés par de fortes croissances démographiques, même si celles-ci tendent à se réduire et si cette réduction est déjà acquise en Chine, le plus peuplé d'entre eux.

Ces fortes croissances démographiques de la périphérie n'y sont nullement traditionnelles, et constituent au contraire un phénomène assez récent. La situation était très différente avant la Seconde Guerre mondiale. La démographie de la plupart de ces pays était alors bien moins vigoureuse. Ainsi, dans le cadre de technologies moins capital-intensives qu'aujourd'hui, bien des projets coloniaux butèrent sur le *manque* de main-d'œuvre, que ce soit dans les plantations de canne à sucre à Cuba, dans l'économie de plantation en Indochine ou encore pour la construction de chemins de fer en Afrique noire, où le colonisateur pratiqua souvent de véritables razzias de main-d'œuvre à grande distance des chantiers.

La très forte accélération de la croissance de la population dans ces pays après la Seconde Guerre mondiale s'explique par le raccourcissement de la transition démographique sur une période plus brève que dans les pays centraux [5], et en particulier par une baisse bien plus soudaine de la mortalité. Bien que cette transition n'ait pas suivi les mêmes cheminements dans les divers pays de la périphérie, le modèle théorique illustré par la figure 62, calqué sur la situation de l'Asie méridionale, en rend les mécanismes essentiels.

Un peu supérieurs à l'origine à ceux de l'Europe à la veille de sa transition démographique, en raison surtout d'une plus forte insalubrité dans les climats chauds, les taux de mortalité commencent à baisser dans les pays de la périphérie entre les deux guerres et s'effondrent après la Seconde Guerre mondiale, du fait de l'importation d'outils d'hygiène publique et médicaux exogènes, produits d'une évolution longue dans les pays centraux : vaccinations massives ; traitements peu coûteux aux sulfones, puis aux antibiotiques, agissant sur des populations très jeunes ; amélioration de l'encadrement administratif sanitaire et développement de mesures prophylactiques, comme l'usage du DDT dans la lutte antimalarienne ; interventions plus rapides de l'aide internationale en cas de famines aiguës ; etc. Certes, certaines victoires restent fragiles, dans la mesure où les conditions de vie ne se sont pas suffisamment améliorées : en témoigne le retour en force de la malaria et de la tuberculose dans certaines parties de l'Asie ou en Afrique, sans parler du sida. Dans l'ensemble toutefois, malgré des conditions sanitaires et alimentaires toujours moins favorables que dans les pays développés, malgré la persistance fréquente de mortalités infantiles encore assez élevées [6] et malgré des probabilités de survie à chaque âge plus faibles, les progrès sont suffisants pour que les taux bruts de mortalité soient aujourd'hui, dans le cadre de populations majoritairement jeunes, inférieurs dans de très nombreux pays du Tiers-Monde à ceux des pays développés, plus vieillis. La progression de l'espérance de vie est en effet, à ce stade de la transition démographique, d'abord liée à la régression des mortalités aux âges jeunes. Elle conduit dès lors, à travers la meilleure survie des enfants, à une forte surreprésentation des classes d'âges jeunes, dont les probabilités de décès, plus fortes que dans les pays centraux aux âges équivalents, sont néanmoins plus faibles que celles des personnes âgées

[5] En Europe centrale et orientale et dans l'ex-Union soviétique, les formes de la transition relèvent en revanche du modèle de l'Europe occidentale, si ce n'est un décalage temporel dans le début de la baisse de la fécondité. Toutefois, dans le cadre d'une industrialisation et d'une urbanisation tendue au cours des années cinquante, la fécondité s'y est parfois abaissée plus fort qu'en Europe occidentale, à travers un large recours à l'avortement. Les gouvernements ont alors dû mener des politiques natalistes, dans le contexte de manque permanent de main-d'œuvre qui était créé par la croissance trop extensive des économies dites socialistes.

[6] Le taux de mortalité infantile est le nombre de décès d'enfants de moins d'un an, pour mille naissances.

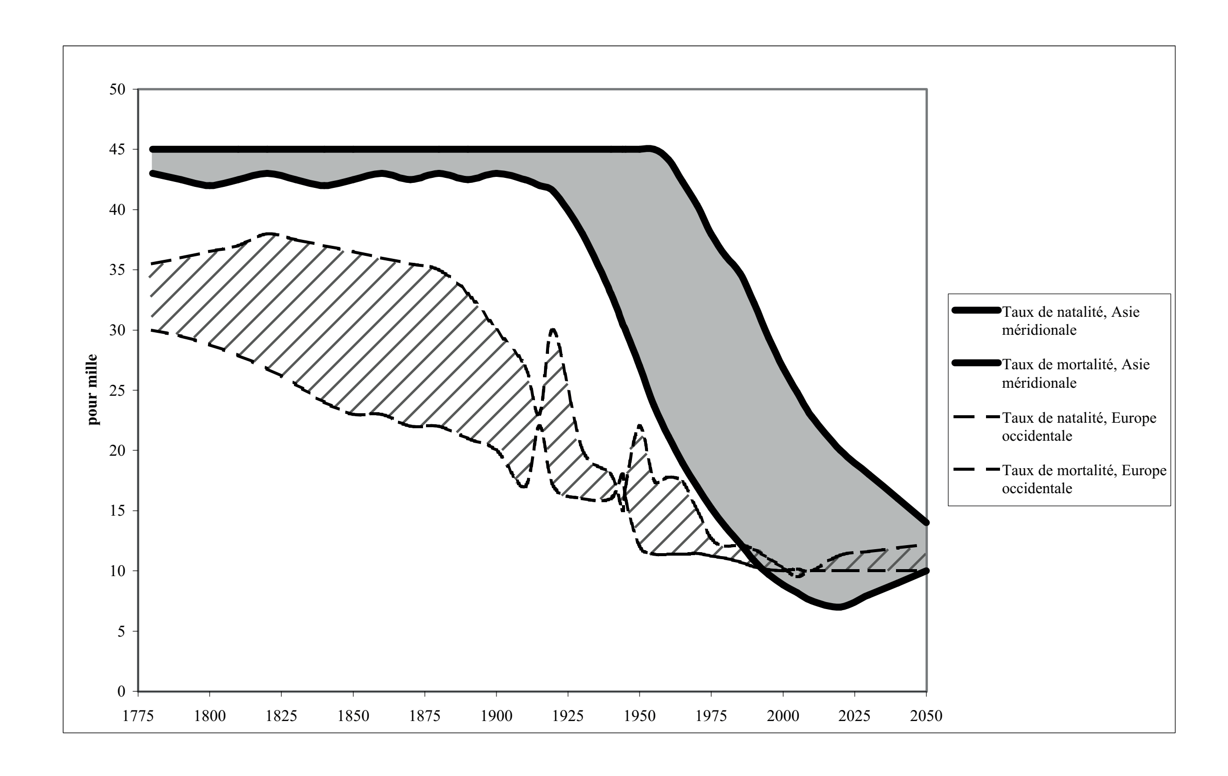


Fig. 62. Modèle de la transition démographique en Asie méridionale, comparée à celle de l'Europe occidentale.

de ces derniers pays [7]. L'Afrique subsaharienne conserve cependant des taux bruts de mortalité sensiblement supérieurs, malgré l'extrême jeunesse de sa population (tableaux 26 et 27 ; fig. 63, 64, 65 et 66).

La baisse très rapide de la mortalité, en particulier infantile, ne s'est cependant pas accompagnée d'une baisse synchrone de la natalité, et a dès lors conduit à une forte croissance de la population. Plusieurs mécanismes expliquent la baisse décalée de la fécondité, un phénomène déjà observé dans le cas de l'Europe. D'une part, les fortes fécondités des anciens régimes démographiques, mêmes si elles équilibraient fondamentalement les niveaux alors élevés de la mortalité (et plus élevés encore, on l'a vu, dans la périphérie) n'atteignaient ce résultat qu'inconsciemment, à travers des systèmes de représentations et de pratiques sociales valorisant la fécondité pour elle-même, détachée de ses liens avec la mortalité (par exemple en mettant en exergue, dans le cadre de la domination masculine, le sentiment de puissance et de virilité associé à une famille nombreuse et à la naissance d'un fils). Or, ces pratiques de valorisation continuent de conditionner au moins partiellement les possibilités réelles d'insertion et de reconnaissance sociale des individus, et s'imposent donc socialement à chacun d'entre eux même en-dehors de toute adhésion idéologique explicite. L'évolution de tels cadres est lente, surtout dans le monde rural, et, là où la colonisation est restée tardive, elle les a peu modifiés. D'autre part, en l'absence de systèmes de transferts sociaux (pensions, chômage,…) comparables à ceux mis en place dans les pays centraux à partir de la fin du XIXe siècle, une descendance nombreuse et la promotion sociale de la lignée familiale (au sein de laquelle restent confinés une partie importante des mécanismes de solidarité) constituent bien souvent des garanties irremplaçables pour l'individu. En découle la place attribuée à l'enfant. Là où il travaille précocement, il sera considéré comme une aide pour la cellule économique familiale. Au contraire, si se combinent facilités de scolarisation et meilleures perspectives d'insertion sur le marché du travail, il sera souvent perçu comme un objet d'investissement.

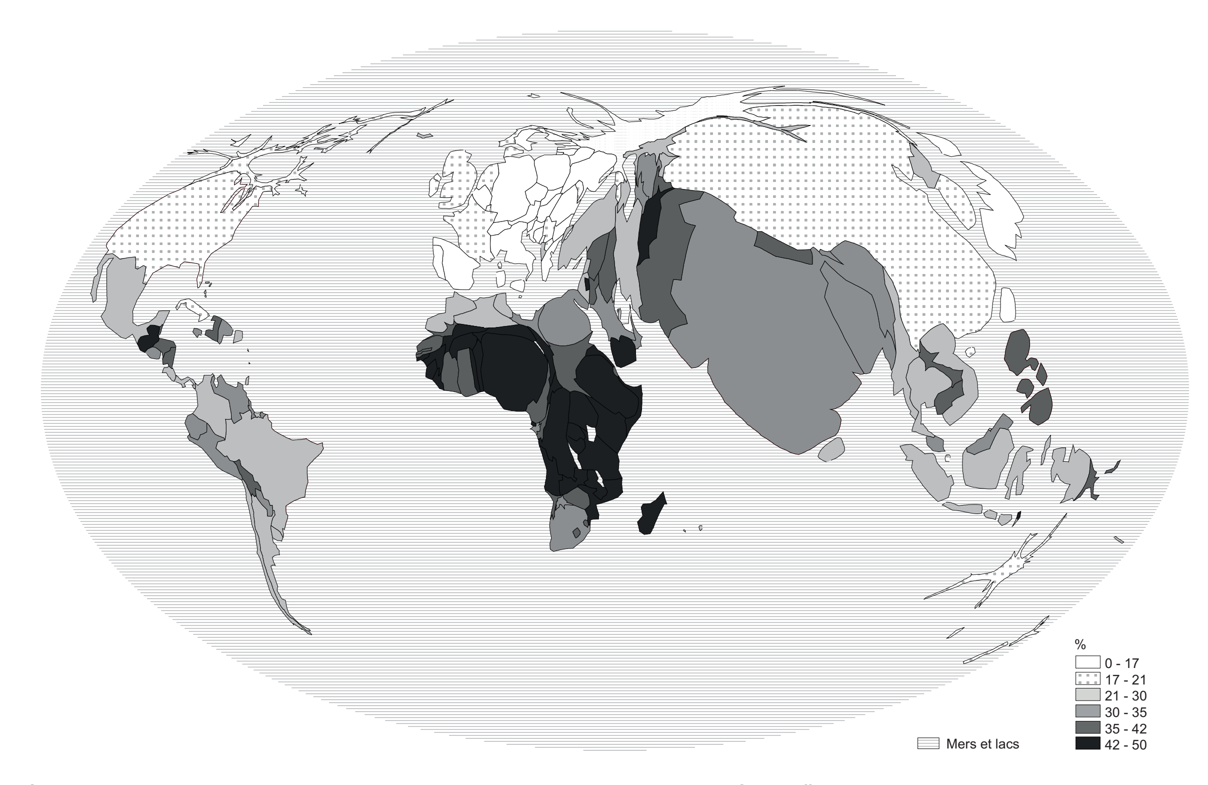
Ainsi, loin de s'aligner immédiatement sur la chute de la mortalité, la natalité a même parfois légèrement augmenté dans un premier temps après la Seconde Guerre mondiale, entre autres grâce au traitement plus efficace des maladies vénériennes, comme la syphilis, à des conditions d'accouchement meilleures, réduisant la mortalité en couches et les causes d'infertilité, à une réduction de l'allaitement au sein, cause d'infertilité *post-partum*, à l'atténuation de certains tabous sociaux, comme l'interdiction du remariage des veuves en Inde (tableau 28).

Cependant, et malgré le modèle de la famille élargie, fréquent dans les pays de la périphérie et qui tend aussi au maintien de plus fortes fécondités, contrairement au modèle de la famille nucléaire caractéristique de l'Europe traditionnelle et du Japon, la natalité baisse depuis deux ou trois décennies dans la plupart des pays de la périphérie, et parfois de manière très spectaculaire et inattendue voici trente ans. *A contrario* de l'idée reçue attribuant aux mentalités natalistes de ces pays une particulièrement grande inertie, la baisse de la fécondité y aura probablement été, *in fine*, nettement plus *rapide* qu'en Europe.

En Chine, le niveau de la fécondité est aujourd'hui celui d'un pays développé. Une baisse très sensible de fécondité touche aussi l'Amérique latine, en particulier le Brésil, qui a maintenant une fécondité plus basse que celles de l'Argentine et du Chili, qui étaient apparentés depuis longtemps de ce point de vue aux pays développés. La fécondité a aussi baissé, quoique de manière moindre, en Asie du sud, et la croissance de l'Inde reste telle que la population indienne dépassera la chinoise au XXIe siècle ; l'abaissement du taux brut de natalité de 41 ‰ en 1955 à 24 ‰ en 2005 ne suffit pas, combinée à une augmentation de l'espérance de

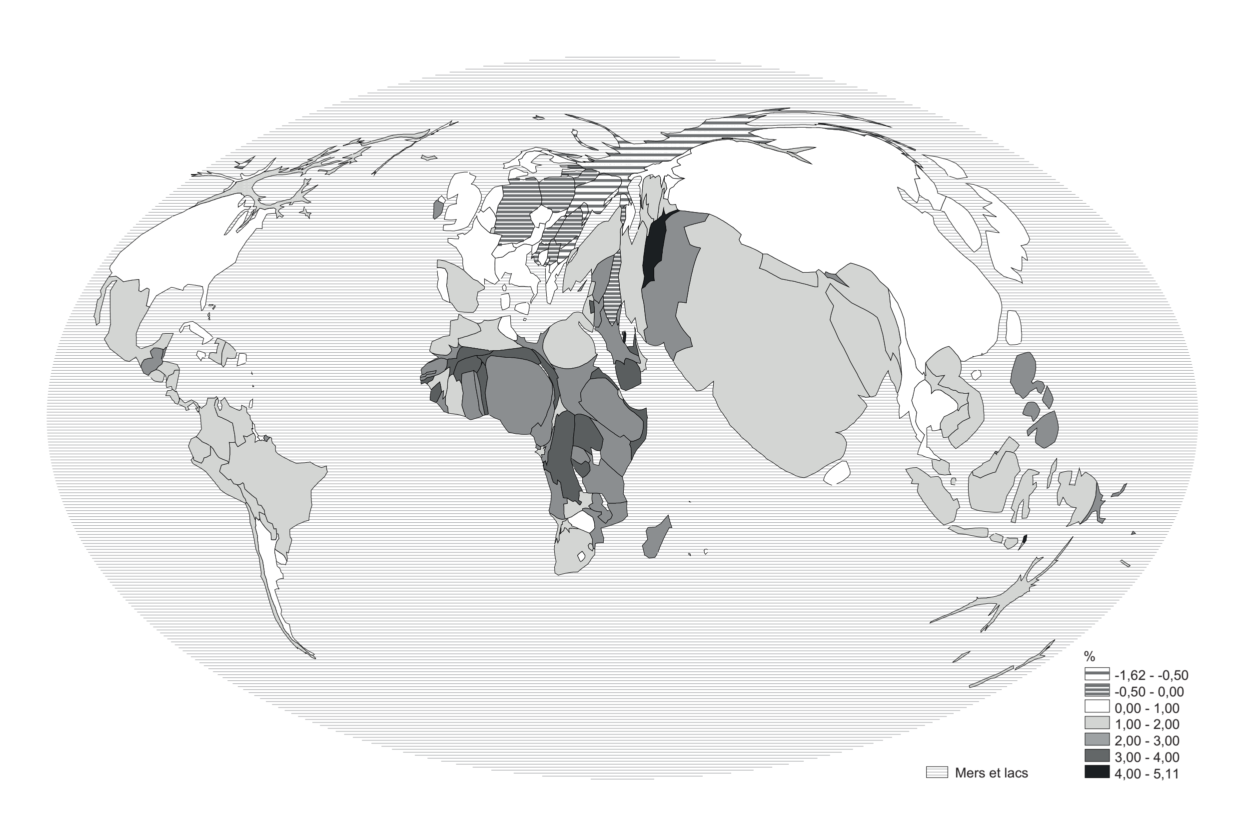
[7] On comprendra aisément que, toutes autres choses étant égales, les structures par âge influencent fortement les niveaux de la mortalité et de la natalité. De manière générale, la nécessité de départager, dans les évolutions des taux de natalité et de mortalité, ce qui relève d'un simple effet des évolutions des effectifs par âge, et ce qui relève d'une évolution des comportements féconds et des évolutions fondamentales des tendances en terme de mortalité, impose la mise au point d'indicateurs spécifiques. Les démographes utilisent donc des indices standardisés, qui éliminent les effets des structures par âge pour ne mesurer que les probabilités de décès et les comportements de fécondité à chaque âge. Il s'agit de l'espérance de vie d'une part, de l'indice synthétique de fécondité et des taux bruts et nets de reproduction, de l'autre. La méthodologie de l'élaboration de ces indicateurs est expliquée en encadré, en fin de chapitre.

A contrario des idées reçues, la baisse récente de la fécondité dans la plupart des pays de la périphérie est exceptionnellement rapide (sauf en Afrique subsaharienne). Pour sa part, la Chine a aujourd'hui un régime démographique similaire à celui des pays du centre.



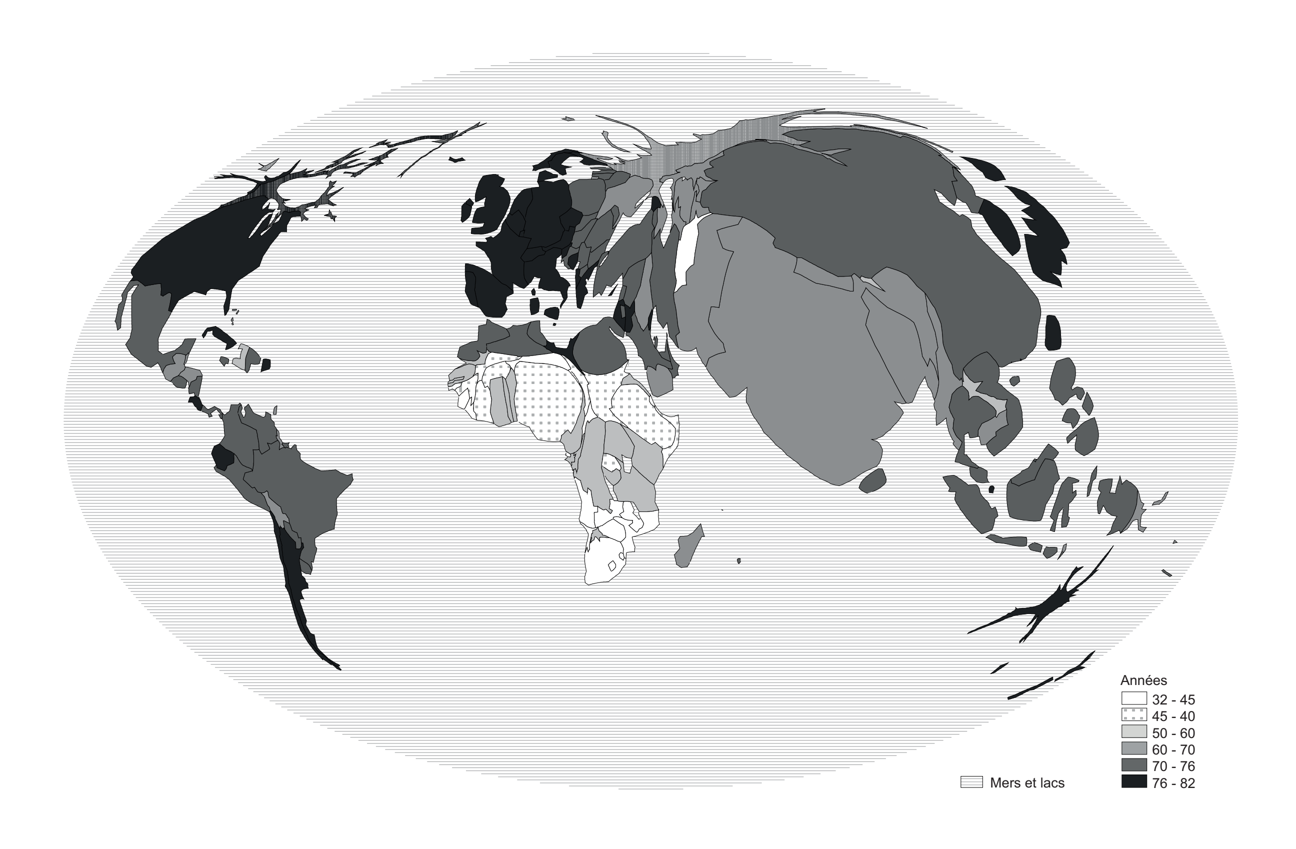
Source : World Population Prospect. The 2008 Revision, United Nations, Economic and Social Affairs.

Fig. 63. Part des moins de 15 ans dans la population totale (2005-2010).



Source : Banque mondiale.

Fig. 64. Taux de croissance de la population (2002-2007).



Source : *World Population Prospect. The 2008 Revision,* United Nations, Economic and Social Affairs.

Les niveaux d'espérance de vie sont les plus élevés au Japon, où le niveau de 80 ans est maintenant nettement dépassé, en Europe occidentale et en Amérique du nord. Ils stagnent depuis près d'un quart de siècle dans les pays de l'ex-bloc soviétique, voire parfois y ont régressé au cours de la décennie quatre-vingt-dix, comme en Russie, où l'on n'atteint plus 67 ans. Ils ne se redressent depuis quelques années que dans les pays de l'Europe centre-orientale. Dans les pays de la périphérie, l'espérance de vie chinoise (plus de 70 ans) et de nombreux pays d'Amérique latine se rapproche peu à peu de celle des pays développés. En Inde, elle progresse mais n'atteint encore que 64 ans. La situation est la pire en Afrique noire, où de nombreux pays sont sous le niveau des 50 ans, voire de 45 ans et parfois en régression, du fait de taux élevés de mortalité infantile aux effets desquels il faut ajouter ceux de situations de guerre, de famine, du développement de maladies infectieuses ou de l'endémie de sida. Même l'Afrique du sud n'atteint dès lors qu'un niveau de 52 ans, malgré un PIB par habitant de l'ordre de celui de la Roumanie (75 ans) ou du Brésil (72 ans).

Fig. 65. Espérance de vie à la naissance, les deux sexes réunis (2005-2010).

Espagne

Russie

Roumanie

Corée du sud

Chine

Brésil

Indonésie

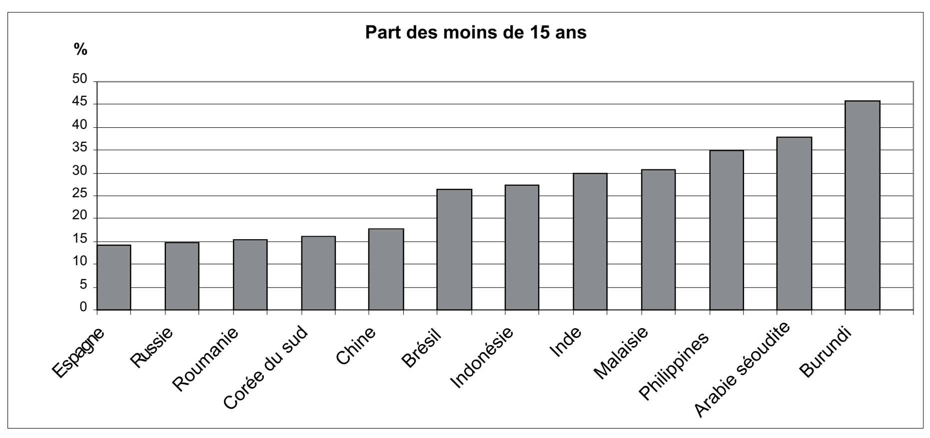
Inde

Malaisie

Philippines

Arabie séoudite

Burundi



Source : US Census Bureau (www.census.gov).

A l'échelle mondiale, la comparaison des pyramides révèle une évidence criante : la forme prise par chacune est directement représentative du niveau de développement du pays concerné.

Les pyramides des pays développés (Belgique et Espagne) sont le résultat à la fois d'une réduction continue de la natalité et d'une augmentation des taux de survie aux classes d'âge élevées. On y observe des creux qui sont les conséquences sur la natalité d'événements historiques majeurs (Seconde Guerre mondiale en Belgique, guerre civile en Espagne de 1936 à 1939).

De ce point de vue, la pyramide russe est beaucoup plus spectaculaire. Elle est certes fort proche de celle des pays développés occidentaux, à la différence structurelle près que les classes d'âge élevées sont beaucoup moins importantes : les progrès médicaux n'ont pas permis, autant qu'en Occident, la prolongation de leur survie (outre l'impact sur les 80-89 ans de la sous-natalité et de la surmortalité infantile durant la Première Guerre mondiale et la guerre civile de 1918-1921). La famine des années 1930 ajoute au déficit des 70-74 ans. Le gouffre des 60-64 ans est celui de la génération née pendant la Seconde Guerre mondiale. La forte réduction récente de la natalité est la conséquence de la gigantesque crise que traverse la Russie depuis les années quatre-vingt, dès avant la chute du système soviétique. Le dernier constat est intéressant : à l'échelle du monde, les pauvres font plus d'enfants que les riches mais la Russie ou la Roumanie nous montrent que, dans un contexte socio-économique donné (en l'occurrence de faible natalité), un appauvrissement de la population provoque une baisse de la natalité.

La pyramide de la Chine est atypique parmi les pays pauvres : les effets de la réduction de la natalité y sont en effet très visibles, en particulier depuis la mise en place d'une vigoureuse politique de dénatalité durant les années soixante-dix (creux à partir de la classe des 25-29 ans); l'importance de la classe des 15-19 ans ne doit guère faire illusion : elle est la conséquence de l'importance des classes en âge de procréer et ne correspond en aucun cas à une augmentation de la fécondité. La pyramide chinoise porte aussi les stigmates des événements majeurs de son histoire, en particulier le creux des 45-49 ans, conséquence de la famine (1959-1961) qui a suivi l'échec du « Grand bond en avant ».

Les autres pyramides peuvent aisément se classer de la plus typique de la périphérie profonde à celle qui s'en détache le plus. Ainsi, le Burundi montre une pyramide élargie à la base, typique des pays africains les plus pauvres : ici, la réduction de la très forte fécondité n'est pas entamée, et l'élargissement à la base résulte en outre d'une réduction de la mortalité dans les basses classes d'âge. La pyramide des Philippines présente les premiers signes d'une réduction de la fécondité, toute récente il est vrai. Bien plus avancée démographiquement et économiquement, la Malaisie fait partie des Tigres d'Asie, qui ont connu un développement vigoureux et continu depuis au moins quarante ans. Au Brésil aussi, la réduction de la natalité est très nette depuis trois décennies. La Corée du sud représente l'échelon suivant, avec une pyramide qui se rapproche de celle des pays développés : on y observe comme chez nous une pyramide renversée entre les 30-49 ans et les 0-29 ans, signe évident d'une réduction de la natalité qui n'est plus un phénomène récent. Au-delà de la cinquantaine, la pyramide prend la forme classique des pyramides des pays pauvres, ce qui nous permet de dater la réduction de la natalité du début des années soixante.

En Inde, la réduction de la fécondité est bien engagée, dans une logique volontariste, mais moins spectaculaire qu'en Chine. Ce qui doit sans doute se lire en termes d'emprise moins affirmée de l'Etat, mais aussi de conditions sociales moins favorables à une réduction brutale de la fécondité. L'Inde se distingue aussi par un nombre plus élevé de garçons que de filles dans les basses classes d'âge ; on observe le même phénomène en Chine, mais dans une proportion moindre. C'est la conséquence d'une attention moindre accordée aux petites filles, voire d'un sous-enregistrement de celles-ci : elle s'explique par la tradition indienne de départ de la fille lors du mariage et du paiement simultané d'une dot très importante, qui peut engloutir une part importante des avoirs familiaux.

Parmi les pays d'Asie, la légère avance dans le démarrage industriel se marque directement dans la forme de la pyramide. Belle démonstration, s'il en est, des relations entre économie et comportement démographique.

Les pyramides des pays pétroliers du Moyen-Orient, illustrées ici par l'Arabie séoudite, montrent une forme très originale. La forte présence des classes d'âge adultes masculines s'explique aisément par l'immigration d'hommes qui remplissent des fonctions économiques que n'assure plus la population locale (pour l'essentiel des travaux manuels peu qualifiés). En dehors de cela, cette pyramide ressemble à la base à celle de pays pauvres, malgré la richesse de sa population : l'enrichissement général de la population ne correspond pas à un véritable processus de développement qui modifierait les comportements socio-démographiques. L'explication séduisante qui lierait ce phénomène à l'Islam apparaît peu convaincante : viennent la contredire les fortes réductions de la natalité en Indonésie, dans les pays d'Afrique du nord ou encore les fécondités comparables des pays musulmans et chrétiens en Afrique noire, voire les baisses très récentes de la fécondité en Arabie séoudite elle-même. La question pourrait certes être posée sous une autre forme : pourquoi une société qui a connu un tel bouleversement économique est-elle restée si traditionaliste ? Cela ne reflète-t-il pas avant tout l'exogénéité extrême de la croissance ?

Fig. 66. Quelques structures par âge caractéristiques dans le monde en 2005.

	Taux brut de mortalité générale					*Taux de mortalité infantile*			*Espérance de vie à la naissance (deux sexes réunis)*		
	1910	1950-1955	1960-1965	1980-1985	2005-2010	1960-1965	1980-1985	2005-2010	1960-1965	1980-1985	2005-2010
Mexique	33	17	12	6	5	88	47	17	59	68	76
Guatemala	20	22	18	11	6	127	79	30	47	58	70
Brésil	23	15	13	8	6	109	63	24	56	63	72
Argentine	15	9	9	9	8	60	32	13	66	70	75
Algérie	22	24	19	10	5	159	84	31	48	61	72
Côte d'Ivoire	…	27	23	12	11	167	106	87	42	56	57
R.D. Congo	…	25	22	18	17	150	120	117	42	47	48
Inde	44	26	20	12	9	141	99	55	44	56	64
Indonésie	…	26	22	11	6	166	89	27	43	56	71
Chine	…	25	17	7	7	121	40	23	50	66	73
Russie	30 (a)	10	9	11	15	40	26	12	69	67	67
Hongrie	26	11	10	14	13	44	20	7	69	69	73
Albanie	…	14	10	6	6	99	45	16	65	70	77
Belgique	16	12	13	12	10	27	10	4	70	74	80
Etats-Unis	14	10	9	9	8	25	10	6	70	74	79
Japon	20	9	7	6	9	26	7	3	69	77	83
Amérique latine	…	16	12	8	6	101	57	22	57	65	73
Afrique du nord et Proche-Orient	…	23	17	10	6	153	84	36	49	60	70
Afrique subsaharienne	…	26	23	17	14	152	117	89	42	48	52
Asie (sans le Proche-Orient)	…	24	18	10	8	129	76	42	48	60	69
Europe	...	11	10	11	11	37	18	7	70	72	75
Monde	...	20	16	10	9	116	74	47	52	62	68

(a) Russie d'Europe.

Sources : *The Statesman's Yearbook 1917* ; *World Population Prospect. The 2008 Revision*, United Nations, Economic and Social Affairs.

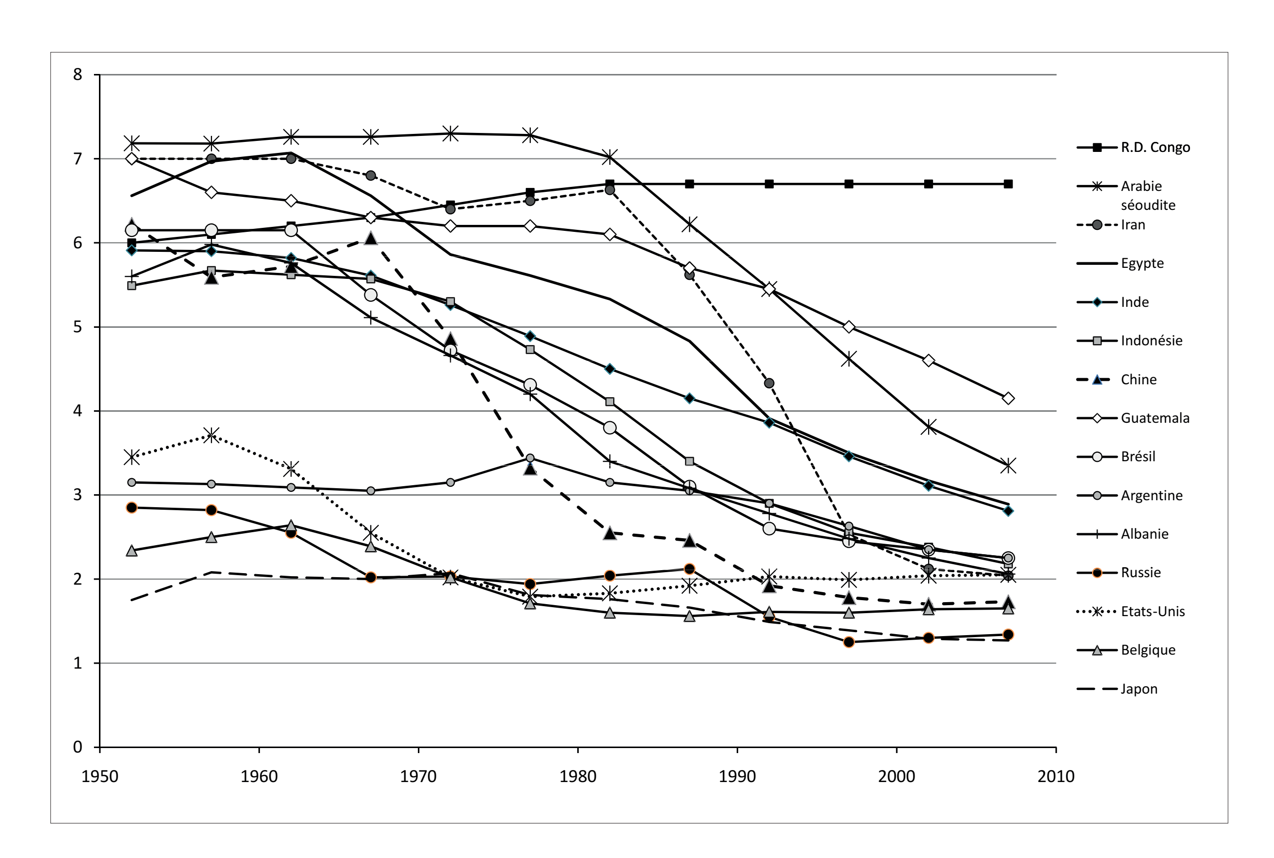
Tableau 27. Evolution du taux de mortalité générale et infantile et de l'espérance de vie dans quelques pays caractéristiques et régions du monde.

	Taux brut de natalité (en pour mille)								Indice synthétique de fécondité (nombre d'enfants par femme)						
	1935	*1950-1955*	*1960-1965*	*1970-1975*	*1980-1985*	*1990-1995*	*2000-2005*	*2010-2015*	*1950-1955*	*1960-1965*	*1970-1975*	*1980-1985*	*1990-1995*	*2000-2005*	*2010-2015*
Mexique	44	48	45	42	32	27	21	17	6,7	6,8	6,5	4,3	3,2	2,4	**2,1**
Guatemala	48	50	46	44	42	39	36	31	7,0	6,5	6,2	6,1	5,5	4,6	3,7
Brésil	43	44	42	34	31	23	20	14	6,2	6,2	4,7	3,8	2,6	2,3	**1,7**
Argentine	24	25	23	23	23	21	18	17	3,2	3,1	3,2	3,2	2,9	2,4	2,2
Algérie	36	51	50	48	41	29	21	20	7,3	7,4	7,4	6,5	4,1	2,5	2,3
Egypte	43	48	44	39	39	29	26	23	6,4	6,6	5,7	5,5	3,9	3,2	2,7
Côte d'Ivoire	…	51	53	52	47	40	37	33	6,8	7,5	7,9	7,3	5,9	5,1	4,2
R.D. Congo	31	47	47	48	49	51	48	43	6,0	6,0	6,3	6,7	7,1	6,7	5,5
Arabie séoudite	…	49	49	48	41	34	27	22	7,2	7,3	7,3	7,0	5,5	3,8	2,8
Iran	…	47	45	43	46	29	20	18	7,0	7,0	6,4	6,6	4,0	**2,1**	**1,7**
Inde	45	43	41	37	34	31	25	21	5,9	5,8	5,3	4,5	3,9	3,1	2,5
Indonésie	…	43	44	39	32	24	21	17	5,5	5,6	5,3	4,1	2,9	2,4	**2,0**
Chine	37	44	38	29	22	19	14	14	6,1	5,6	4,8	2,6	**2,0**	**1,8**	**1,8**
Russie	…	27	21	15	17	11	10	11	2,9	2,6	**2,0**	**2,0**	**1,6**	**1,3**	**1,5**
Hongrie	20	21	13	16	13	12	9	10	2,7	**1,8**	**2,1**	**1,8**	**1,7**	**1,3**	**1,4**
Albanie	32	39	39	31	27	23	15	15	5,6	5,8	4,7	3,4	2,8	**2,0**	**1,9**
Belgique	16	17	17	14	12	12	11	11	2,3	2,6	**2,0**	**1,6**	**1,6**	**1,6**	**1,8**
Etats-Unis	17	24	22	16	16	16	14	14	3,5	3,3	**2,0**	**1,8**	**2,0**	**2,0**	**2,0**
Japon	32	24	17	19	13	10	9	8	3,0	**2,0**	**2,1**	**1,8**	**1,5**	**1,3**	**1,3**
Amérique latine	…	43	41	35	31	25	21	17	5,9	6,0	5,0	3,9	3,0	2,5	**2,1**
Afrique du nord et Proche-Orient	…	48	45	41	38	30	25	23	6,6	6,5	6,1	5,4	4,1	3,2	2,7
Afrique subsaharienne	…	48	48	47	46	43	40	36	6,6	6,7	6,7	6,6	6,1	5,4	4,7
Asie (sans le Proche-orient)	…	42	39	33	24	25	20	18	5,7	5,5	4,7	2,7	3,0	2,5	2,2
Europe	...	22	19	16	14	12	10	10	2,7	2,6	2,2	**1,9**	**1,6**	**1,4**	**1,5**
Monde	...	37	35	31	28	25	21	19	4,9	4,9	4,3	3,6	3,1	2,7	2,5

Sources : Annuaire démographique des Nations unies (1948) ; *World Population Prospect. The 2008 Revision*, United Nations, Economic and Social Affairs.

Les valeurs de l'indice synthétique de fécondité inférieures ou égales à 2,1 enfants par femme sont soulignées en grasses : elles correspondent, du moins dans les pays où la mortalité infantile est faible, à ce qu'il est convenu d'appeler le « seuil de renouvellement des générations », c'est-à-dire la situation où, en population fermée et toutes autres choses restant égales par ailleurs, la génération serait remplacée par une génération suivante de volume identique.

Tableau 28. Evolution du taux de natalité et de l'indice synthétique de fécondité (nombre d'enfants par femme) dans quelques pays caractéristiques et régions du monde.



Source : World Population Prospect. The 2008 Revision, United Nations, Economic and Social Affairs.

Fig. 67. Evolution de l'indice synthétique de fécondité (nombre d'enfants par femme) dans quelques pays du monde.

vie de 43 à 63 ans, à empêcher que le croît annuel de la population n'ait continué d'augmenter en volume jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix : 11,4 millions d'Indiens supplémentaires en 1967, 12,0 millions de plus en 1975, 15,7 millions en 1985, 16,3 millions en 1990, 18,3 millions en 1995, pour retomber enfin à 16,9 millions en 2000 et 13,5 millions en 2007. La fécondité s'est effondrée dans l'Indonésie musulmane, surtout au cours de la dernière décennie. Beaucoup de pays islamiques de l'Afrique du nord et du Proche-Orient enregistrent aussi des effondrements de leur fécondité à partir des années quatre-vingt-dix ; c'est même le cas aujourd'hui de l'Arabie séoudite. Même dans les pays de l'Afrique subsaharienne, des évolutions, certes encore très timides, apparaissent ces dernières années, en premier lieu en milieu urbain.

Ainsi, si en Europe une longue évolution sociologique et économique a entraîné une baisse de la fécondité qui s'est elle-même étalée sur plus d'un demi-siècle, dans de nombreux pays de la périphérie cette baisse anticipe au contraire ou en tout cas est simultanée à cette évolution (fig. 68).

Le développement d'une classe moyenne urbaine et la scolarisation des filles apparaissent comme des conditions essentielles de la baisse de la fécondité, qui peut aussi être soutenue par l'appui de politiques démographiques.

Ces tendances reflètent pour une part des mutations spontanées des comportements, en partie liées à la diffusion de modèles culturels occidentaux par les médias, en partie d'origine endogène. Dans les deux cas, elles supposent une évolution globale du contexte socio-économique. L'effectivité des baisses de fécondité passe alors avant tout, en effet, par les possibilités de promotion sociale que peuvent en espérer les familles, dans le cadre de la monétarisation de l'économie, d'une meilleure éducation des enfants, d'une croissance du niveau d'alphabétisation et, surtout, de l'amélioration du statut et de l'éducation de la femme. La généralisation de l'alphabétisation et particulièrement la large scolarisation des filles apparaissent comme un contraceptif très efficace (tableau 29). La baisse de fécondité commence en général dans le milieu urbain, surtout au niveau des classes moyennes éduquées.

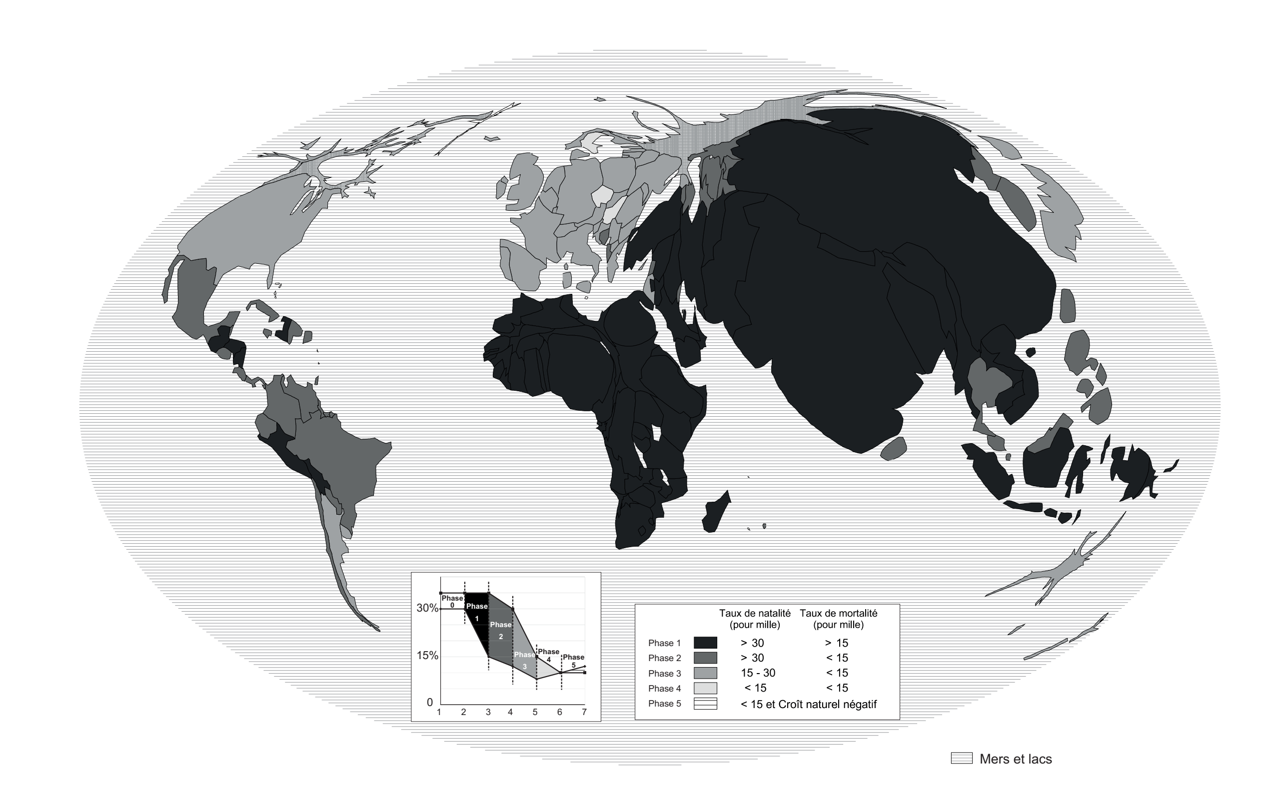
	Taux de croissance du PIB/habitant	*Taux d'investissement*	*Indice synthétique de fécondité*	*Niveau de l'enrôlement des filles dans l'enseignement secondaire*
Taux de croissance du PIB/habitant	1,00	0,34	-0,39	0,30
Taux d'investissement	0,34	1,00	-0,34	0,25
Indice synthétique de fécondité	-0,39	-0,34	1,00	-0,87 (a)
Niveau de l'éducation secondaire des filles	0,30	0,25	-0,87 (a)	1,00

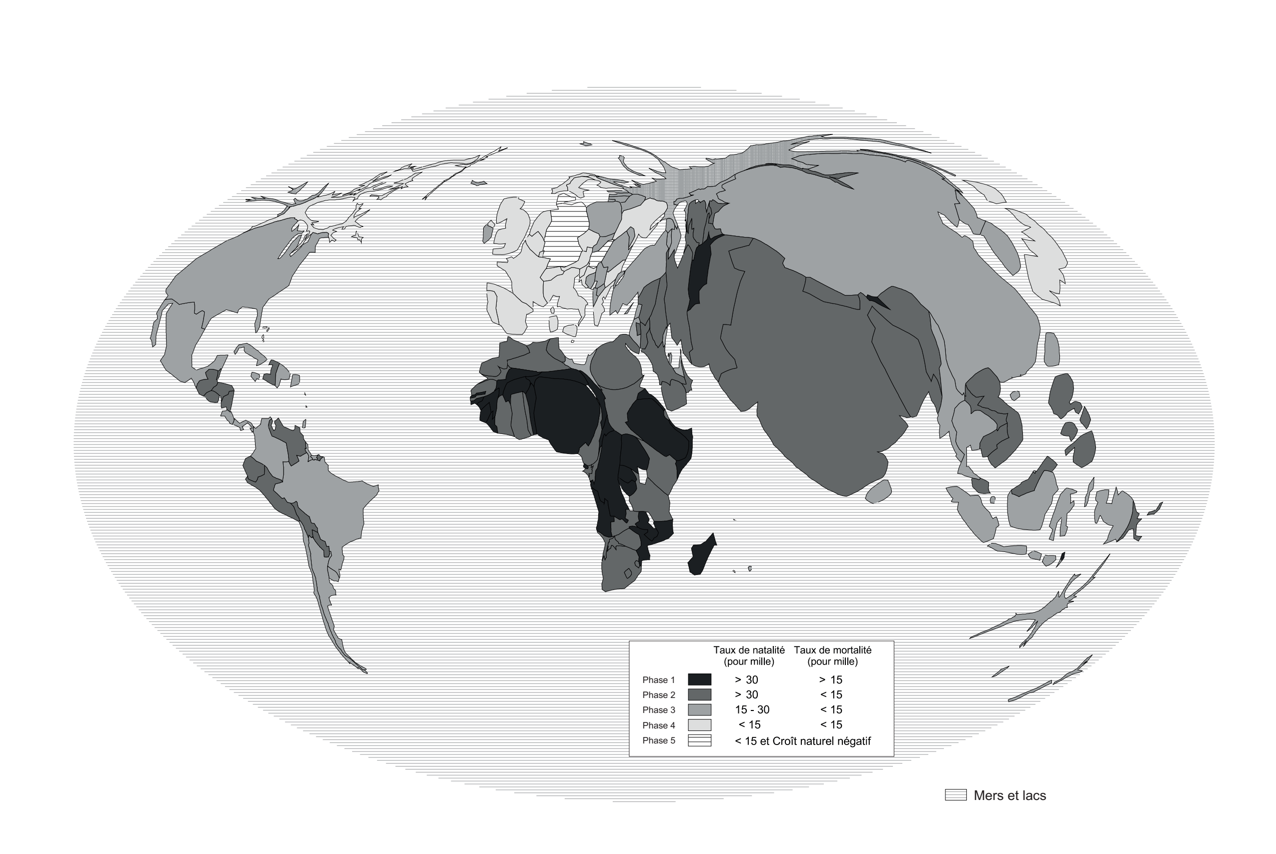
(a) Le coefficient n'est que de -0,72 si on considère l'enrôlement des filles dans l'enseignement supérieur : c'est au niveau des classes moyennes, et non des groupes restreints les plus privilégiés, que les conditions d'éducation et éventuellement d'accès au marché du travail des filles ont l'impact le plus important.

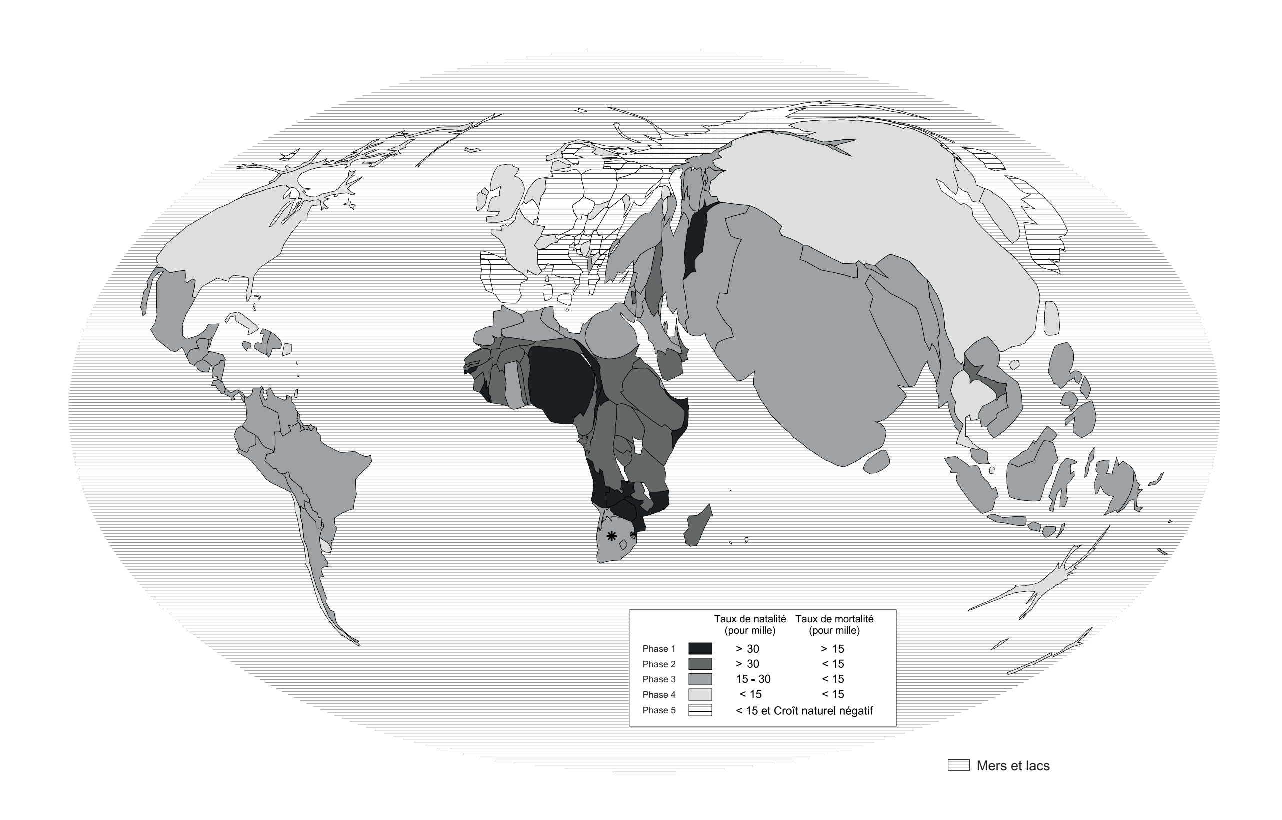
Tous les coefficients sont significatifs au seuil de 95 %.

Sources : Banque mondiale, pwt, us Census Bureau.

Tableau 29. Coefficients de corrélation (r) entre les indicateurs démographiques, sociaux et économiques, pour 130 pays du monde, à l'exclusion des pays du centre (période 2002-2007).


Phase 0
Phase 1
Phase 2
Phase 3
Phase 4
Phase 5
30%
15%
0
1
2
3
4
5
6
7
Taux de natalité (pour mille)
Taux de mortalité (pour mille)
Phase 1 > 30 > 15
Phase 2 > 30 < 15
Phase 3 15 - 30 < 15
Phase 4 < 15 < 15
Phase 5 < 15 et Croît naturel négatif
Mers et lacs


Taux de natalité (pour mille)
Taux de mortalité (pour mille)
Phase 1 > 30 > 15
Phase 2 > 30 < 15
Phase 3 15 - 30 < 15
Phase 4 < 15 < 15
Phase 5 < 15 et Croît naturel négatif
Mers et lacs



Source : *World Population Prospect. The 2008 Revision,* United Nations, Economic and Social Affairs.

La base de l'anamorphose est la population actuelle des différents pays.

A l'échelle historique, la rapidité de la propagation de la transition démographique parmi les pays de la périphérie est au moins aussi spectaculaire que la forte croissance de leur population. Les évolutions récentes permettent d'assumer un taux brut de reproduction de l'ordre de 3,0 en Afrique en 2030, de l'ordre de 2,0 en Asie méridionale et du sud-est, de 1,8 en Amérique latine et en Chine. Pour l'espérance de vie, les gains sont estimés à 5 ans pour les pays développés et à 7 ans pour ceux de la périphérie, d'ici à 2050. La population mondiale devrait alors se stabiliser autour de 9 milliards.

Fig. 68. Géographie de la transition démographique : situations en 1960-1965, 1985-1990 et 2009.

LES POLITIQUES ANTINATALISTES DANS LA PERIPHERIE

Il faut placer la Chine au premier rang des pays pratiquant une politique antinataliste rigoureuse, et en l'occurrence exceptionnellement contraignante. Pourtant, dans le passé, l'attitude de ce pays face au problème démographique a connu des soubresauts, dont les conséquences se traduisent encore aujourd'hui, avec celles de la famine qui a suivi l'échec du Grand bond en avant, dans les irrégularités de la pyramide des âges. La politique de limitation des naissances chinoise, lancée en 1954, a en effet été interrompue entre 1958 et 1961 par le volontarisme du « Grand bond en avant » : l'ultra-gauchisme maoïste considérait que l'homme est un producteur, avant d'être un consommateur, sans prendre en compte le coût de l'investissement nécessaire pour créer un travail marginal efficace. L'échec du « Grand bond en avant » a débouché sur une nouvelle campagne de limitation des naissances, amorcée en 1962 mais mise en sourdine lors de la nouvelle phase gauchiste de la Révolution culturelle en 1966. Toutefois, les taux de fécondité, déjà plus bas que dans d'autres pays pauvres, n'ont pas remonté pour autant. La victoire de la ligne politique modérée incarnée par Chou En-Lai a mené à une reprise de la politique antinataliste en 1969, qui se durcira avec la Conférence nationale sur le contrôle des naissances tenue à Chengdu en 1979. Cette réunion proposait un objectif de croissance démographique de 10 ‰ en 1980, 5 ‰ en 1985, 0 ‰ en l'an 2000. Les moyens mis en œuvre ont été radicaux : propagande pour la famille restreinte à un enfant dans le cadre de la formation idéologique et politique ; contrainte morale et sociale en faveur du mariage tardif, 27 ans pour les hommes, 25 pour les femmes, avec des sanctions en matière d'accès au logement, de promotion professionnelle, voire de déplacement sur des lieux de travail éloignés en cas de non-respect ; popularisation du diaphragme et de la pilule contraceptive en ville, du stérilet à la campagne, parfois placé quasi de force. Les avantages matériels accordés pour le premier enfant sont annulés en cas de deuxième naissance, voire doivent être remboursés, et sont transformés en sanctions et remontrances au troisième enfant. Les résultats les plus spectaculaires ont été enregistrés en ville. Depuis le milieu des années quatre-vingt, la décollectivisation dans les campagnes chinoises a entraîné un certain relâchement du contrôle dans le monde rural et une incitation nouvelle pour les paysans, surtout les plus aisés, à avoir plus d'un enfant (et surtout plus qu'une fille, dans un pays où celle-ci rejoint la famille de son mari au mariage et où les pensions de vieillesse sont inexistantes à la campagne, sans parler de l'attachement confucianiste au culte des ancêtres), quitte à payer les amendes. Les taux de masculinité récents parmi les jeunes enfants chinois suggèrent un certain infanticide des filles, surtout dans le monde rural.

Il n'en reste pas moins que, sans avoir atteint les taux de croissance avancés comme objectifs à Chengdu en 1979, les résultats sont spectaculaires : les 23 ‰ d'accroissement annuel moyen estimés en 1971 sont tombés aujourd'hui à 7 ‰. Il n'empêche que la croissance annuelle de la population reste lourde à supporter en volume. En outre, les irrégularités dans la pyramide des âges chinoise sont à leur tour susceptibles d'entraîner des conséquences économiques, en termes de gestion des vagues d'entrée et de sortie sur le marché du travail et de rapport entre classes d'âge actif et non actif. La brutalité de la baisse de la fécondité chinoise entraînera entre 2010 et 2030 un doublement de la part des personnes âgées dans la population, qu'il faudra gérer.

Malgré les critiques que l'on peut faire à la politique démographique chinoise en termes de respect des libertés individuelles – mais n'était-ce pas un prix à payer pour juguler les famines traditionnelles –, dans l'ensemble l'expérience est un succès exceptionnel, dans la mesure où le pays rassemble un cinquième de la population mondiale. Mais le contexte politique chinois et le sens de l'obéissance à l'Etat ancré dans la tradition sociale confucianiste (la baisse de fécondité est d'ailleurs encore plus spectaculaire dans les pays de civilisation chinoise non communistes, mais il est vrai plus développés, comme Taïwan, Hongkong, Singapour, ou en Corée) indiquent que les modalités de l'expérience chinoise ne sont pas transférables telles quelles au reste des pays de la périphérie.

Bien que la politique antinataliste indienne ait précédé celle de la Chine et soit restée plus constante, les résultats y sont moins spectaculaires en termes démographiques, malgré l'introduction de la stérilisation, surtout masculine, dès 1956 et l'autorisation de l'avortement sous certaines conditions. Il reste plus difficile de motiver la population des « 500 000 villages », dans un pays aux civilisations variées et où l'autorité de l'Etat est loin de s'imposer avec la même force qu'en Chine.

Plusieurs pays musulmans pratiquent des politiques démographiques, ou du moins acceptent l'action d'organisations non gouvernementales de planning familial. Certes, parfois, les premières baisses de la fécondité y ont davantage été liées à des facteurs indirects, comme l'élévation de l'âge légal du mariage, ou tout simplement traduisent une tendance spontanée à l'élévation de celui-ci, sans que l'on note un abaissement de la fécondité maritale à chaque âge. Mais, aujourd'hui, ce premier stade est le plus souvent dépassé. Des autorités religieuses islamiques n'hésitent pas à soutenir les politiques antinatalistes des gouvernements : en Indonésie, les haut-parleurs des mosquées rappellent chaque soir aux femmes, à l'heure de la prière, qu'il convient de prendre la pilule contraceptive. En Iran, certains secteurs du régime islamique acceptent une politique de limitation des naissances. En Algérie, la prise de conscience politique du risque démographique par le gouvernement a certes été tardive, mais le pays a depuis le début de ce siècle rattrapé son retard en matière de baisse de fécondité par rapport à son voisin marocain qui, bien que globalement moins développé, avait entamé cette baisse plus tôt. La maintien d'un fort croît démographique, combiné à des politiques économiques inadéquates en matière tant de promotion de l'agriculture que d'investissements industriels insuffisamment créateurs d'emplois, a contribué à expliquer la crise structurelle et politique profonde qu'a traversée l'Algérie.

En l’absence cependant de développements socio-économiques suffisamment incitateurs, une contradiction structurelle peut se maintenir entre, d’une part, l’intérêt privé des individus, qui peuvent, y compris sur une base rationnelle, être conduits à privilégier une descendance nombreuse et, d’autre part, les conséquences sociales négatives qui peuvent résulter de l’addition de tous ces comportements individuels. En Europe, cette contradiction était restée assez limitée, en raison des croissances plus modérées liées à la baisse plus progressive de la mortalité et des moindres productivités d’une industrialisation débutante développée progressivement de manière endogène, assez proche encore de l’artisanat à ses débuts, outre l’existence du volant régulateur d’une émigration importante. En revanche, s’exprimant brutalement et en liaison avec des causalités pour une grande part exogènes, elle a induit, dans beaucoup de pays de la périphérie, des politiques démographiques antinatalistes plus ou moins vigoureuses, qui expliquent en partie la rapidité du déclin de la fécondité. Même si certains gouvernements ont parfois considéré qu’une forte croissance démographique pouvait être un instrument de force politique [8], et même si les politiques démographiques ont un impact d’autant plus important que les populations ressentent elles-mêmes l’intérêt d’une réduction de leur descendance, la très grande majorité de la population des pays de la périphérie vit aujourd’hui dans des pays pratiquant l’une ou l’autre forme de politique démographique restrictive, plus ou moins laxiste ou contraignante, ou en tout cas acceptant la diffusion des pratiques contraceptives.

[8] Pensons aux manipulations de recensement entreprises par certains pays africains, comme le Nigeria ou le Congo de Mobutu pour surestimer leurs chiffres de population, au nom d’une soi-disant grandeur nationale !

Qu’elle soit liée à des ajustements spontanés des individus ou aux contraintes liées aux politiques antinatalistes, on notera toutefois que la baisse rapide des comportements féconds, bien perceptible au travers de l’indicateur synthétique de fécondité, ne se traduit pas par une baisse aussi rapide des taux de natalité, c’est-à-dire du nombre des naissances par habitant. Car si elles sont effectivement moins fécondes que les générations précédentes, les femmes en âge d’avoir des enfants sont souvent bien plus nombreuses. Elles appartiennent en effet à des cohortes non seulement encore très fournies, puisque nées dans le cadre de fécondités anciennes encore très élevées, mais qui ont de plus fortement bénéficié de la diminution des mortalités en bas âge. L’inertie des phénomènes démographiques liée à l’impact des structures par âge est donc considérable, tant sur les naissances et les taux de natalité (dont elle retarde la diminution) que sur les décès et les taux de mortalité (dont elle amplifie la chute), et donc bien sûr sur les taux de croissance.

2. LES IMPLICATIONS ECONOMIQUES DES CROISSANCES DEMOGRAPHIQUES DES PAYS DE LA PERIPHERIE DANS LE CADRE DE LEUR ARTICULATION DOMINEE A L’ECONOMIE MONDIALE.

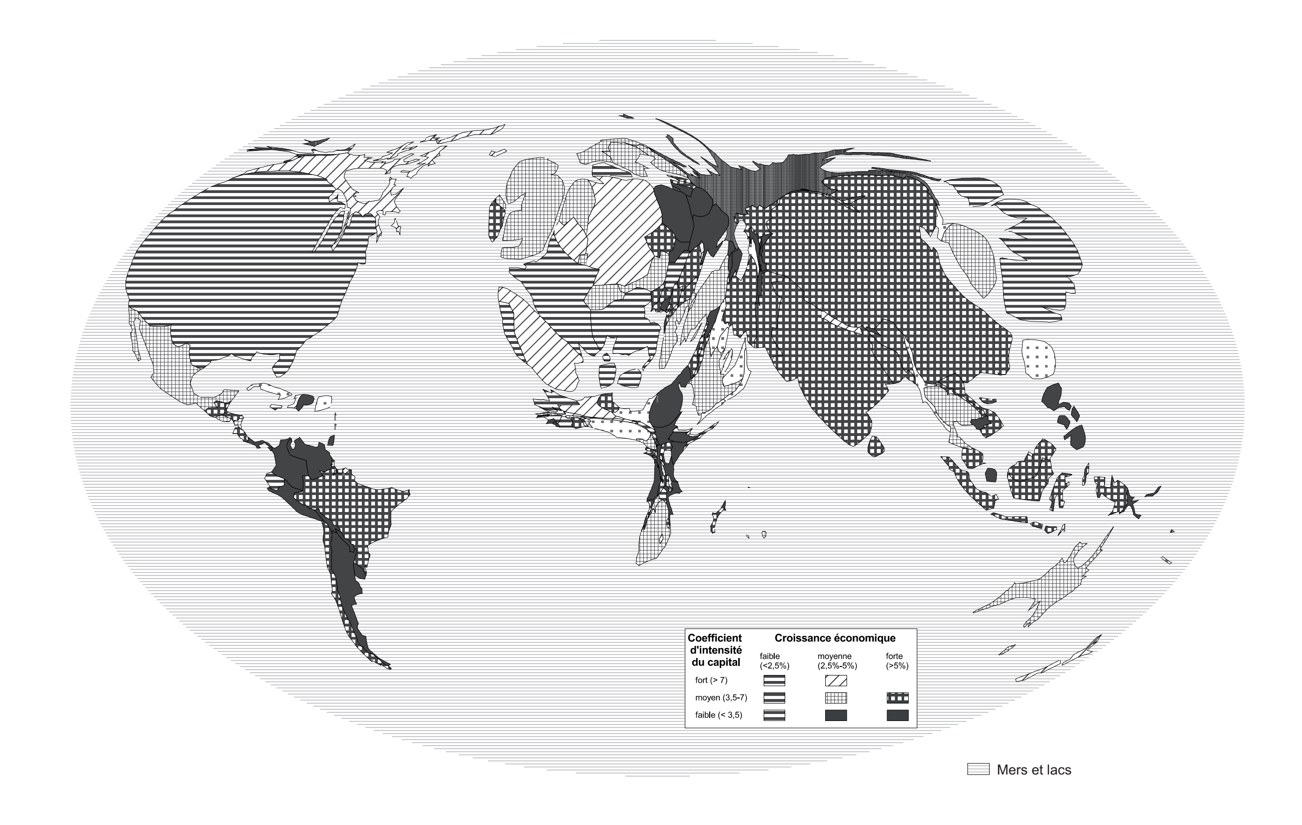
Malgré la diminution somme toute assez rapide des fécondités, les croissances démographiques sont donc restées longtemps, et restent encore souvent aujourd’hui, bien plus vigoureuses dans les pays périphériques qu’elles ne le furent au XIXe siècle en Europe (fig. 64).
Or, alors que dans ce dernier cas les croissances démographiques avaient pu soutenir les demandes en main-d’œuvre issues des premiers développements industriels, *il en va tout autrement dans le cas des pays de l’actuelle périphérie*. Là, le développement se fait largement, sous la contrainte de la concurrence, sur la base de technologies importées des pays du centre et adaptées aux conditions y prévalant, c’est-à-dire coûteuses en capital et conçues pour épargner du travail, alors que ces deux facteurs de production sont en proportion inverse dans les pays périphériques. La croissance économique soumet dès lors ces derniers à l’exigence de niveaux d’investissement difficiles à supporter pour des

pays pauvres, sans pour autant y éponger le surcroît de main-d'œuvre lié à la croissance démographique. A défaut de capacités d'absorption suffisantes de l'agriculture, l'exode rural intense conduit à l'explosion des grandes villes et au sous-emploi urbain. Dans un tel contexte, les rapports de force sur le marché du travail, particulièrement défavorables, tendent à limiter très fortement les rémunérations, et donc aussi la progression du marché intérieur.
Ainsi, l'impact des croissances démographiques dépend de manière décisive des contextes historiques plus ou moins tardifs dans lesquels elles surviennent.
Un calcul théorique simple illustre le coût différentiel de la croissance, selon l'époque. Posons la croissance du PIB par habitant en Europe au XIXe siècle égale à 1 % par an et celle dans la périphérie après 1950 égale à 2,5 % par an. Combinée à une croissance démographique annuelle de 1,5 % en Europe au XIXe siècle et de 2,5 % dans la périphérie contemporaine, la croissance du PIB était donc d'un ordre de grandeur de 2,5 % dans l'Europe du XIXe siècle, de 5 % dans la périphérie aujourd'hui. On peut définir le coefficient d'intensité du capital comme le rapport entre le taux de formation brute du capital et la croissance du produit (fig. 69). Ce rapport rend donc compte à la fois du coût des technologies et de l'efficacité de leur mise en œuvre. Il était de l'ordre de 2,5 dans l'Europe du XIXe siècle, de 4,5 dans la périphérie actuelle, donc bien plus élevé, alors que les pays de la périphérie peuvent pourtant disposer parfois à moindres coûts de l'achat de brevets technologiques déjà amortis (tableau 30). Alors qu'un taux de formation brute du capital se montant à seulement 6,25 % du PIB pouvait donc suffire dans l'Europe du milieu du XIXe siècle, un taux de formation brute du capital de 22,5 % du PIB est nécessaire dans la périphérie contemporaine en forte croissance de population pour atteindre une augmentation du produit par tête de 2,5 % par an. Un tel taux d'investissement est très lourd à supporter pour des populations pauvres, et plus insupportable encore quand elles sont confrontées à des inégalités sociales criantes et à des politiques d'austérité rigoureuses, qui réduisent encore leurs possibilités de consommation. Au contraire, une forte cohésion sociale et des modèles de développement englobants facilitent l'acceptation de taux d'accumulation élevés, comme dans les sociétés est-asiatiques, souvent il est vrai avec « l'appui » d'un fort encadrement politico-policier.
Le tableau 30 illustre la dépendance du coût de la croissance selon les époques, et aussi dans une certaine mesure selon les modèles de développements économiques.
Comparativement, le coût relatif de la croissance initiale aura été tout particulièrement faible en Grande-Bretagne, première à enclencher sa révolution industrielle. Il fut déjà plus important dans des pays au démarrage plus tardif comme l'Allemagne ou l'Italie. Quant au Malawi, le coefficient d'intensité du capital élevé qu'il supporte n'y permet même pas d'améliorer le produit par tête !
Le démarrage coréen a procédé par remontée des filières, depuis les industries labour-intensive utilisant les ressources de main-d'œuvre bon marché d'une population soumise et contrôlée et déjà préparée à l'industrie par une bonne maîtrise des techniques de production artisanale. Il est donc exceptionnellement peu coûteux au départ, mais le devient plus au fur et à mesure de l'avancée technologique. Dans le cadre d'un développement industriel dépendant davantage en moyenne des équipements

		Taux de croissance annuel moyen			Taux de formation	Coefficient d'intensité
		du PIB par habitant	*de la population*	*du PIB total (a)*	*brute du capital (b)*	*du capital (= b/a)*
Niveau de produit compris entre 8 et 15 % du PIB britannique par habitant de 1975, à prix constants	Allemagne, 1850-1860	1,5 %	0,7 %	2,2 %	7 %	3,2
	Allemagne, 1870-1880	0,8 %	1,4 %	2,2 %	11 %	5,0
	Corée du sud, 1960-1970	6,9 %	2,7 %	9,8 %	15 %	1,5
	Malawi, 1970-1989	-0,0 %	3,2 %	3,2 %	19 %	5,9
Niveau de produit compris entre 15 et 25 % du PIB britannique par habitant de 1975, à prix constants	Royaume-Uni, 1840-1850	2,3 %	2,8 %	5,2 %	7 %	1,3
	Italie, 1900-1910	1,9 %	0,7 %	2,6 %	14 %	5,4
	Allemagne, 1900-1910	1,7 %	1,4 %	3,1 %	14 %	4,5
	Union soviétique, 1935-1939	5,7 %	1,1 %	6,9 %	21 %	3,0
Niveau de produit compris entre 25 et 40 % du PIB britannique par habitant de 1975, à prix constants	Brésil, 1960-1980	3,4 %	2,7 %	6,2 %	23 %	3,7
	Brésil, 1980-1989	0,6 %	2,2 %	2,8 %	16 %	5,7
	Corée du sud, 1970-1980	6,7 %	1,7 %	8,5 %	26 %	3,1
	Union soviétique, 1960-1970	5,9 %	1,3 %	7,3 %	27 %	3,7
Niveau de produit compris entre 40 et 65 % du PIB britannique par habitant de 1975, à prix constants	Italie, 1960-1970	5,8 %	0,7 %	6,5 %	19 %	2,9
	Japon, 1960-1970	9,8 %	1,1 %	11,0 %	32 %	2,9
	Union soviétique, 1970-1980	4,0 %	0,9 %	4,9 %	26 %	5,3
	Corée du sud, 1980-1989	8,7 %	1,2 %	10,0 %	30 %	3,0
Niveau de produit compris entre 80 et 120 % du PIB britannique par habitant de 1975, à prix constants	Royaume-Uni, 1960-1989	2,3 %	0,3 %	2,6 %	18 %	6,9
	RFA, 1960-1989	2,7 %	0,3 %	3,0 %	23 %	7,7
	Italie, 1970-1989	2,3 %	0,4 %	2,7 %	20 %	7,4

Sources : *Annuaire des Nations unies* ; Banque mondiale ; C. Trebilcock (1981), *The Industrialization of the Continental Powers 1780-1914*, London, Longman ; I.T. Berend & G. Ranki (1982), *The European Periphery and Industrialization 1780-1914*, Cambridge University Press ; A. Maddison (1982), *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press.

Tableau 30. Taux de croissance du PIB et taux de formation brute du capital à différentes étapes du développement économique.



Source : Banque mondiale.

Fig. 69. Coefficient d'intensité du capital des économies mondiales.

Le coût relatif de la croissance, que l'on peut mesurer par le coefficient d'intensité du capital, augmente avec le temps et les progrès technologiques.

technologiques importés, le Brésil a généré des performances moindres en termes de croissance du produit que la Corée ; des taux initiaux assez élevés de formation du capital ont buté sur des situations d'endettement qui ont entraîné à la fois une limitation des nouveaux investissements et des politiques d'austérité affectant le développement du marché intérieur, en particulier les possibilités de consommation des populations les plus démunies. Le démarrage stalinien, avec des taux de croissance très vigoureux, a imposé des sacrifices énormes, avec un taux de formation brute du capital très élevé pour un tel niveau de produit. Toutefois, le coefficient d'intensité du capital n'était pas aussi élevé qu'on eût pu le penser, malgré la prédominance de l'industrie lourde ; sans doute parce qu'un transfert massif de population depuis les campagnes, dans le contexte d'un développement extensif, mit à la disposition de l'industrie des ressources abondantes en main-d'œuvre. Par la suite, le système soviétique continuera d'exiger des sacrifices importants en matière de niveau de vie, imposés par un taux élevé d'accumulation du capital et un coefficient d'intensité du capital croissant. Avec la circonstance aggravante que les taux de croissance résultant vont s'affaiblir à partir de la fin des années soixante, jusqu'à s'approcher de zéro durant la décennie quatre-vingt. Aujourd'hui, les pays développés supportent des coefficients d'intensité du capital élevés, qui traduisent le niveau très coûteux des technologies complexes mises en œuvre et la recherche soutenue de gains de productivité. Le niveau élevé du produit par habitant les rend cependant bien supportables, d'autant que la faiblesse de la croissance démographique et des taux de croissance du PIB par habitant compris entre 2 et 3 % n'impose pas des taux de formation brute du capital trop élevés. Outre que de tels taux sont bien plus difficiles à supporter dans les pays de la périphérie en raison même de leur pauvreté, ils ne permettent pas, le plus souvent, une progression comparable du produit par habitant. Encore faut-il insister sur le fait que des niveaux d'investissement en capital élevés ne génèrent pas automatiquement de bonnes performances économiques : d'autres facteurs interviennent, comme le choix des types d'investissement, la nature des rapports sociaux et la qualité du capital humain,… mais la qualité de la formation nécessite aussi des investissements [9].

[9] Sauf quand on a les moyens de débaucher une main-d'œuvre dont d'autres ont supporté le coût de la formation : l'Allemagne occidentale a bénéficié jusqu'à la construction du mur de Berlin en 1961 d'importants apports de main-d'œuvre formée en Allemagne de l'est et les Etats-Unis attirent massivement, du monde entier, des travailleurs très qualifiés.

4. CONCLUSIONS

La transition démographique dans les pays développés a accompagné, nourri, soutenu la révolution industrielle, non pas dans des relations de causalité directe, mais dans un cadre systémique global, articulé aussi sur une progression sensible de la production et de la productivité de l'agriculture et selon des temporalités de ces différents phénomènes diverses selon les pays. Ce fut un processus long et endogène. A l'inverse, si les fortes croissances de population dans la périphérie, relativement récentes, ne peuvent être considérées comme la cause majeure de son sous-développement, elles en sont au contraire le produit, même si elles peuvent en retour y contribuer. Car l'ampleur et les conséquences de ces fortes croissances doivent être comprises dans le cadre d'un double impact de l'articulation de la périphérie aux pays centraux ayant connu un démarrage économique précoce. D'une part, cette articulation explique l'ampleur même des croissances démographiques dans la périphérie. Ces dernières s'expliquent en effet par une décroissance très rapide de la mortalité liée à la diffusion soudaine de moyens importés, y compris médicaux, résultats d'une évolution endogène des pays centraux bien plus étalée dans le temps. D'autre part, et tout à la fois, cette articulation a limité fortement les possibilités d'absorption équilibrée de la croissance démographique par le développement économique, en imposant sous concurrence

Même si elle peut handicaper la croissance économique dans les pays de la périphérie, l'évolution démographique de ces pays n'est en rien la cause de leurs problèmes de développement. Elle est en outre loin de faire preuve d'immobilisme.

l'adoption d'équipements productifs importés beaucoup plus économes en main-d'œuvre que ceux du début de la révolution industrielle en Europe, mais sans ouvrir pour autant les possibilités d'une large résorption de la main-d'œuvre excédentaire par émigration vers les pays centraux. Le sous-emploi structurel qui en résulte conduit ainsi au maintien de très faibles rémunérations, et limite d'autant la progression des marchés intérieurs. Mais en tout cas, pas plus qu'en matière de croissance économique, les pays de la périphérie ne font preuve d'immobilisme en matière d'évolution démographique : partiellement exogène, la transition démographique y est au contraire étonnamment rapide. Il y a bien de l'hypocrisie de la part des autorités des pays du centre de réclamer des comptes aux pays périphériques quant à la trop forte croissance de leurs populations, rendue responsable de leur mal-développement et des problèmes écologiques mondiaux.

Âge (x)	Probabilité de décès (Qx)	Probabilité de survie (Px)	Nombre de survivants sur 1.000.000 de naissances (Lx)	Nombre de décès d'un âge au suivant (Dx)	Espé-rance de vie (Ex)
0	**0,003315**	**0,996685**	**1.000.000**	**3.315**	**79,64**
1	0,000739	0,999261	996.685	736	78,90
2	0,000353	0,999647	995.948	351	77,96
3	0,000193	0,999807	995.597	192	76,98
4	0,000156	0,999844	995.405	155	76,00
5	0,000106	0,999894	995.250	106	75,01
6	0,000100	0,999900	995.144	99	74,02
7	0,000116	0,999884	995.045	116	73,03
8	0,000146	0,999854	994.929	146	72,03
9	0,000101	0,999899	994.783	100	71,04
10	**0,000064**	**0,999936**	**994.683**	**64**	**70,05**
11	0,000102	0,999898	994.619	102	69,06
12	0,000102	0,999898	994.517	102	68,06
13	0,000144	0,999856	994.415	143	67,07
14	0,000129	0,999871	994.272	128	66,08
15	0,000202	0,999798	994.144	201	65,09
16	0,000241	0,999759	993.943	240	64,10
17	0,000272	0,999728	993.704	270	63,12
18	0,000425	0,999575	993.433	422	62,13
19	0,000547	0,999453	993.012	543	61,16
20	**0,000621**	**0,999379**	**992.469**	**617**	**60,19**
21	0,000589	0,999411	991.852	584	59,23
22	0,000550	0,999450	991.267	545	58,26
23	0,000645	0,999355	990.722	639	57,30
24	0,000613	0,999387	990.083	607	56,33
25	0,000599	0,999401	989.476	593	55,37
26	0,000652	0,999348	988.883	645	54,40
27	0,000648	0,999352	988.238	640	53,44
28	0,000624	0,999376	987.597	616	52,47
29	0,000629	0,999371	986.981	620	51,50
30	**0,000704**	**0,999296**	**986.361**	**695**	**50,53**
31	0,000731	0,999269	985.666	721	49,57
32	0,000765	0,999235	984.945	754	48,61
33	0,000782	0,999218	984.191	770	47,64
34	0,000774	0,999226	983.421	761	46,68
35	0,000817	0,999183	982.661	802	45,71
36	0,000896	0,999104	981.858	880	44,75
37	0,000970	0,999030	980.978	952	43,79
38	0,001036	0,998964	980.027	1.015	42,83
39	0,001091	0,998909	979.012	1.069	41,88
40	**0,001321**	**0,998679**	**977.943**	**1.292**	**40,92**
41	0,001422	0,998578	976.651	1.389	39,98
42	0,001497	0,998503	975.262	1.460	39,03
43	0,001608	0,998392	973.802	1.566	38,09
44	0,001823	0,998177	972.237	1.772	37,15
45	0,002236	0,997764	970.464	2.170	36,22
46	0,002299	0,997701	968.294	2.226	35,30
47	0,002549	0,997451	966.069	2.462	34,38
48	0,002850	0,997150	963.607	2.746	33,46
49	0,003120	0,996880	960.860	2.998	32,56
50	**0,003371**	**0,996629**	**957.862**	**3.229**	**31,66**
51	0,003893	0,996107	954.633	3.716	30,76
52	0,003970	0,996030	950.917	3.776	29,88
53	0,004591	0,995409	947.141	4.349	29,00
54	0,004911	0,995089	942.793	4.630	28,13
55	0,005349	0,994651	938.163	5.018	27,27
56	0,005685	0,994315	933.145	5.305	26,41
57	0,005949	0,994051	927.840	5.520	25,56
58	0,006695	0,993305	922.320	6.175	24,71
59	0,007324	0,992676	916.144	6.710	23,87
60	**0,007952**	**0,992048**	**909.435**	**7.231**	**23,05**
61	0,008773	0,991227	902.203	7.915	22,23
62	0,009357	0,990643	894.289	8.368	21,42
63	0,009728	0,990272	885.921	8.618	20,62
64	0,010953	0,989047	877.303	9.609	19,81
65	0,011644	0,988356	867.693	10.103	19,03
66	0,012508	0,987492	857.590	10.727	18,25
67	0,012978	0,987022	846.864	10.990	17,47
68	0,014718	0,985282	835.874	12.303	16,69
69	0,015758	0,984242	823.571	12.978	15,94
70	**0,017634**	**0,982366**	**810.593**	**14.294**	**15,18**
71	0,019565	0,980435	796.299	15.580	14,45
72	0,021610	0,978390	780.720	16.871	13,72
73	0,024278	0,975722	763.848	18.545	13,02
74	0,027179	0,972821	745.304	20.257	12,33
75	0,029349	0,970651	725.047	21.279	11,66
76	0,033812	0,966188	703.767	23.796	11,00
77	0,036978	0,963022	679.971	25.144	10,36
78	0,041758	0,958242	654.827	27.344	9,74
79	0,047265	0,952735	627.483	29.658	9,14
80	**0,053117**	**0,946883**	**597.825**	**31.755**	**8,57**
81	0,058411	0,941589	566.071	33.065	8,03
82	0,065936	0,934064	533.006	35.145	7,49
83	0,073773	0,926227	497.862	36.729	6,99
84	0,083311	0,916689	461.133	38.418	6,50
85	0,092580	0,907420	422.715	39.135	6,05
86	0,105575	0,894425	383.580	40.496	5,61
87	0,117159	0,882841	343.084	40.195	5,22
88	0,131506	0,868494	302.888	39.832	4,84
89	0,145768	0,854232	263.056	38.345	4,50
90	**0,158931**	**0,841069**	**224.711**	**35.713**	**4,19**
91	0,176313	0,823687	188.998	33.323	3,88
92	0,193771	0,806229	155.675	30.165	3,61
93	0,213387	0,786613	125.510	26.782	3,35
94	0,232041	0,767959	98.728	22.909	3,13
95	0,244616	0,755384	75.819	18.547	2,92
96	0,276763	0,723237	57.272	15.851	2,70
97	0,289917	0,710083	41.421	12.009	2,55
98	0,311186	0,688814	29.413	9.153	2,38
99	0,330825	0,669175	20.260	6.702	2,23
100	**0,322288**	**0,677712**	**13.557**	**4.369**	**2,09**
101	0,374697	0,625303	9.188	3.443	1,84
102	0,395987	0,604013	5.745	2.275	1,65
103	0,435115	0,564885	3.470	1.510	1,40
104	0,402985	0,597015	1.960	790	1,10
>= 105	1,000000	0,000000	1.170	1.170	0,50

Source : SPF-ECONOMIE (EX-INS).

Tableau 31. Table de mortalité belge pour les deux sexes en 2005.

DES OUTILS DEMOGRAPHIQUES STANDARDISES : L'ESPERANCE DE VIE ET L'INDICE SYNTHETIQUE DE FECONDITE

L'espérance de vie est un indice synthétique traduisant les conditions de mortalité du moment à tous les âges successifs et éliminant donc entièrement les effets différentiels des structures par âge, qui pèsent si fort sur les niveaux des taux bruts de mortalité.

L'espérance de vie se calcule à l'aide d'une table de mortalité. Au départ d'une cohorte initiale théorique, par exemple 1 000 000 de naissances, on détermine, par déduction des décès d'un âge au suivant, le nombre de survivants à 1 an, 2 ans, 3 ans et ainsi de suite. La sommation de ces nombres de survivants à tous les âges divisée par l'effectif initial donne le nombre moyen d'années que vivrait la population initiale, dans les conditions de survie à chaque âge du moment, c'est-à-dire celles de l'année pour laquelle la table de mortalité a été calculée (tableau 31). En fait, au résultat ainsi obtenu, on doit ajouter une demi-année, pour tenir compte du fait que les décès ne surviennent pas tous aux jours anniversaires, mais se répartissent statistiquement d'une manière que l'on peut considérer comme équirépartie entre tous les jours de l'année. Ces calculs sont à la base des estimations de risque pour les assurances-vie.

L'espérance de vie a donc la signification d'une moyenne. En tant que telle, elle est fort influencée par les valeurs extrêmes. Même dans les pays développés de très faible mortalité infantile, comme la Belgique, le niveau de probabilité de décès enregistré entre 0 et 1 an n'est plus atteint chez les femmes avant l'âge de 53 ans et de 48 ans chez les hommes ! Dès lors, l'espérance de vie à la naissance est inférieure, et très inférieure dans les pays à mortalité infantile élevée, à la vie probable, âge auquel la moitié de la population initiale serait décédée dans les conditions de survie à chaque âge du moment : en 2005, en Belgique, l'espérance de vie était de 79,6 ans, alors que la vie probable atteignait presque 83 ans. La vie probable a la dimension d'une médiane.

En matière de naissances, on peut partiellement éliminer les effets de structure par âge en considérant un ***taux brut de fécondité***. C'est le nombre de naissances rapporté à mille femmes en âge de procréation, soit de 15 à 49 ans. Ce taux reste toutefois influencé par les structures par âge, mais dans une mesure bien moindre : seule peut avoir un impact la part relative des différentes classes d'âge féminines à l'intérieur du groupe des 15 à 49 ans. Il élimine en outre l'effet d'inégalités éventuelles dans la répartition par sexe dans la classe des âges féconds. Néanmoins, ***l'indice synthétique de fécondité*** est préférable : il élimine tout à fait l'effet de la structure par âge, de la même manière que le fait l'espérance de vie. Il est souvent appelé de manière un peu approximative « nombre d'enfants par femme ».

L'indice synthétique de fécondité se calcule en sommant, pour une année déterminée et sur l'ensemble des classes d'âge féminines, les taux de fécondité par âge, c'est-à-dire le rapport entre les naissances dont les mères appartiennent à la classe d'âge considérée et le nombre de femmes du même âge. On trouvera ci-dessous un calcul approché, sur la base de classes quinquennales, pour la Belgique (tableau 32).

Age de la mère	*Naissances*	*Femmes*	*Taux brut de fécondité par âge*	*Taux de survie féminine*	*Taux net de fécondité par âge*
Moins de 15 ans	28	877 367	0,000		
15-19 ans	3 229	302 986	0,011	0,994	0,011
20-24 ans	18 376	318 785	0,058	0,993	0,057
25-29 ans	42 753	325 588	0,131	0,992	0,130
30-34 ans	37 614	355 929	0,106	0,990	0,105
35-39 ans	14 793	381 393	0,039	0,987	0,038
40-44 ans	2 685	403 202	0,007	0,983	0,007
45-49 ans	134	384 131	0,000	0,977	0,000
50 ans et plus	10	1 985 146	0,000		
			S = 0,351 x 5 = 1,76 x 0,49 = 0,85 *1989 = 0,78* *1981 = 0,82* *1970 = 1,10* *1961 = 1,27*		S = 0,348 x 5 = 1,74 x 0,49 = 0,85 *1989 = 0,77* *1981 = 0,79* *1970 = 1,07* *1961 = 1,23*

Source : INS.

Tableau 32. Calcul simplifié de l'indice synthétique et des taux nets et bruts de reproduction pour la Belgique en 2005.

L'indice synthétique de fécondité représente le nombre d'enfants que chaque femme aurait au terme de sa vie féconde si elle se comportait à chaque âge comme se comportent les femmes de chaque classe d'âge au cours de l'année de référence. Il s'agit donc d'un taux conjoncturel, qui ne rend pas compte des descendances finales réelles des générations de femmes, puisque celles-ci sont transversales aux différentes années. Un taux conjoncturel peut donc être fort influencé par des événements occasionnels, par exemple des guerres, des famines, des variations brutales dans les politiques démographiques : leurs effets seront en fait amortis dans l'histoire ultérieure des générations de femmes concernées, qui modifieront leurs calendriers de naissance et leurs comportements de reproduction pour amortir les conséquence des événements exceptionnels subis.

Les démographes multiplient souvent l'indice synthétique de fécondité par un facteur proche de 0,5, correspondant à la probabilité d'une naissance féminine (0,487 en Belgique). On obtient alors le ***taux brut de reproduction***, ou nombre de filles par femme.

Si on multiplie les taux de fécondité féminins à chaque âge par la probabilité de survie des filles jusqu'aux différents âges auxquels leurs mères leur ont donné naissance, on obtient, après sommation, non un taux brut, mais un ***taux net de reproduction***. Une valeur de 1 signifierait alors que chaque femme se reproduirait à la génération suivante. Une telle valeur correspond à peu près à un indice synthétique de fécondité de 2,1 dans les pays développés, où la mortalité infantile et juvénile est très faible, de 2,2 à 2,4 dans les pays où ces mortalités précoces sont plus fortes. Le seuil de 2,1 enfants par femme est parfois présenté comme le « seuil de renouvellement des générations ». Il ne faudrait cependant pas en conclure hâtivement qu'un tel niveau impliquerait nécessairement une stabilisation à terme de la population. En effet, outre qu'il s'agit, rappelons-le, de taux conjoncturels et que le calendrier des naissances peut varier dans le temps, il faut encore prendre en compte les améliorations possibles des niveaux de la mortalité des hommes et des femmes aux âges postérieurs aux âges de maternité. De la sorte, sans même considérer les mouvements migratoires, on peut comprendre que des pays développés qui sont depuis plus d'une génération sous le niveau de 2,1 continuent à enregistrer des croissances naturelles, certes faibles, de leur population.

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

Pour les statistiques économiques sur les temps longs, on consultera les travaux de Maddison A. (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, Paris, oecd ; (2001), *The World Economy : A Millennial Perspective*, Paris, oecd et (2003), *L'économie mondiale : statistiques historiques,* Paris, ocde, et plus particulièrement sur la Chine (2007), *Chinese Economic Performance in the Long Run : 960-2030 ad*, Paris, oecd. De très nombreuses données à partir des années 1960 sont disponibles sur les sites de la Banque mondiale (www.worldbank.org) et du pwt (Centre for International Comparisons at the University of Pennsylvania ; pwt.econ.upenn..edu) (Heston A., Summers R. & Aten B. (2009), *Penn World Table Version 6.3*). Voir aussi Irwin A. (2002), « Long-run trends in world trade and income », Cambridge, *World Trade Review*, *1*, pp. 89-100, et Krugman P., Cooper R.N. & Srinivasan T.N. (1995), « Growing World Trade : Causes and Consequences », *Brookings Papers on Economic Activity*, *1*, 25th Anniversary Issue, pp. 327-377.

Pour les statistiques démographiques, outre la collection des *Annuaires démographiques des Nations unies* (depuis 1948), on peut consulter en ligne le *World Population Prospect* (actuellement la révision 2008, esa.un.org/unpp), le site de l'ined (www.ined.fr) et ceux de la cia (www.cia.gov) et du Bureau américain du recensement (www.census.gov).

La question du déterminisme a été longuement débattue dans la littérature géographique. Ses outrances ont été démontées par l'école possibiliste, par exemple dans les travaux de Gourou P., comme (1982), *Terres de bonne espérance*, Paris, Flammarion. Mais le déterminisme survit encore, comme chez l'historien Landes D.S. (1998, éd. franç., 2000), *Richesse et Pauvreté des Nations*, Paris, Albin Michel, qui, tout en reconnaissant les racines historiques des inégalités actuelles n'en insiste pas moins sur le fait que la nature distribue inégalement ses bienfaits, l'auteur ajoutant qu'il a « toujours été ragaillardi et stimulé par le climat tempéré ». Mais les possibilistes n'ont pas articulé le rôle des conditions naturelles avec le positionnement des pays dans les temps longs de la formation de l'économie-monde.

Le concept d'économie-monde est développé par Bairoch P. (1997), *Victoires et déboires : Histoire économique et sociale du monde du xvie siècle à nos jours*, Paris, Gallimard, par Braudel F. (1979), *Civilisation matérielle, société et capitalisme*, Paris, par Maddison A. (1982), *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press, et par Wallerstein I. (1974), *The Modern World System*, New York, Academic Press, et (1979), *The Capitalist World Economy,* Cambridge University Press. Bien que déjà ancien, sujet à critiques, faisant preuve d'un déterminisme parfois quelque peu excessif, l'ouvrage de Wittfogel K.A. (éd. 1959 ; éd. française 1964), *Le despotisme oriental. Etude comparative du pouvoir total*, Paris, Les Editions de Minuit, est une référence importante, non seulement en ce qui concerne les évolutions divergentes du Japon d'une part, de la Chine et de l'Inde de l'autre, en liaison avec les formations sociales liées à l'agriculture hydraulique, mais aussi à propos des articulations entre le féodalisme et le capitalisme marchand, ou encore sur l'état des conditions préalables au développement économique et les conditions de l'accumulation du capital en Russie/Union soviétique. A l'inverse, une vision mécaniste de la croissance est proposée par Kuznets S. (1971), *Economic Growth of Nations : Total Output and Production Structure*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, et (1973), *Population, Capital and Growth*, New York, ainsi que par Rostow W.W. (1960, éd. franç., 1963), *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Ed. du Seuil.

Les liens entre la transition démographique et l'économie dans les pays du centre sont analysés par Lee W.R. (ed.) (1979), *European Demography and Economic Growth*, London, Croom Helm ; Chesnais J.C. (1986), *La transition démographique. Etapes, formes, implications économiques*, Paris, puf ; Rallu J.L. & Blum A. (1991-1993), *European Population. i. Country analysis. ii. Demographic dynamics*, Paris, ined, Editions John Libbey. Pour les mouvements migratoires des campagnes vers les villes aux premiers temps de la révolution industrielle en Europe, Van Hamme G. (1993), « Une géographie comparée de la Révolution industrielle en Grande-Bretagne, Belgique, France et Italie », *Revue belge de géographie, 117*, pp. 3-21.

Parmi les ouvrages de synthèse sur la démographie et la géographie de la population mondiale, on peut citer BAUDELLE G. (2003, 2e éd.), *Géographie du peuplement*, Paris, A. Colin ; GUILLON M. & SZTOKMAN N. (2008, 3e éd.), *Géographie mondiale des populations*, Paris, Ellipses ; NOIN D. (2005, 7e éd.), *Géographie de la population*, Paris, A. Colin et, du même auteur, (1996, 2e éd.), l'*Atlas de la Population mondiale*, Paris, Reclus-La Documentation française.

Les outils de base de la démographie sont expliqués dans le Que sais-je ? de CHESNAIS J.C. (2005, 6e éd.), *La démographie*, Paris, PUF et dans LE BRAS H. (2005), *La démographie*, Paris, Odile Jacob, deux auteurs issus de l'INED, et s'inscrivant dans la tradition antimalthusienne lancée dans cet institut par son fondateur, A. SAUVY. LE BRAS examine les liens entre démographie et économie dans (1994), *Les limites de la planète. Mythes de la nature et de la population*, Paris, Flammarion et dans (2009), *Vie et mort de la population mondiale*, Paris, Le Pommier, où il insiste sur la responsabilité des modes de consommation alimentaires et d'agrocarburants des pays développés. Le courant antinataliste et les positions des organisations internationales, en matière de démographie, de santé sexuelle et reproductive et de liaison avec les questions environnementales s'expriment pour leur part dans la lettre d'information *Equilibres & Populations*, Paris (www.equipop.org) et dans *Population reports* (info.k4health.org/pr), en particulier (2000), *Population and the Environment. The Global Challenge*, série M. Le site de l'état de la population mondiale de l'UNFPA, agence spécialisée des Nations unies, propose des rapports et des indicateurs (www.unfpa.org). Les liaisons entre démographie, techniques de production et contraintes écologiques sont analysées dans DOMENACH H. & PICQUET M. (2000), *Population et environnement*, Paris, PUF, coll. Que sais-je ?

AUTRES REFERENCES

AMBROSIUS G. & HUBBARD W.H. (1986), *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Europas im 20. Jahrhundert*, München, Verlag C.H. Beck.

BAIROCH P., DELDYCKE T., GELDERS H., LIMBOR J.M. & *al.* (1968), *La population active et sa structure, Statistiques internationales rétrospectives. Volume 1*, Université libre de Bruxelles, Editions de l'Institut de sociologie.

BEREND I.T. & RANKI G. (1982), *The European periphery and industrialization 1780-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.

DECHESNE L. (1945), *La localisation des diverses productions. Règles rationnelles déduites de l'expérience*, Bruxelles, Editions comptables, commerciales et financières.

FLORA P., KRAUS F. & PFENNING W. (1983-1987), *State, Economy and Society in Western Europe 1815-1975. A data handbook,* Frankfurt, Campus Verlag.

LIPIETZ A. (1977), *Le capital et son espace*, Paris, F. Maspero.

MITCHELL B.R. (1992), *European historical statistics. 1750-1988*, London, Macmillan.

THÉLOT C. & MARCHAND O. (1997), *Le travail en France. 1800-2000*, Paris, Nathan.

TREBILCOCK C. (1981), *The industrialization of the continental powers. 1780-1914*, London and New York, Longman.

VANDERMOTTEN C., MÉRENNE-SCHOUMAKER B. & *al*. (1990), *Dimension européenne. Atlas*, Communauté française, Organisation des études.

CHAPITRE III

AUX ORIGINES DE LA SUPREMATIE ECONOMIQUE : EUROPE, ETATS-UNIS, JAPON

CHAPITRE III

AUX ORIGINES DE LA SUPREMATIE ECONOMIQUE : EUROPE, ETATS-UNIS, JAPON

Le chapitre précédent a montré que les écarts de développement commencent à se creuser en faveur de l'Europe à partir du XVIe siècle. La question se pose donc des origines du démarrage européen. Elle n'est pas triviale : l'Inde et la Chine étaient, on l'a dit, aussi riches et disposaient d'une structuration politique plus forte que l'Europe au Moyen Age, voire encore au XVIe siècle. Pourquoi dès lors n'est-ce pas là mais bien en Europe qu'ont émergé les conditions favorables au développement d'une bourgeoisie capitaliste, marchande d'abord, industrielle ensuite ? En outre, l'approfondissement du capitalisme marchand européen, qui prépare les conditions des développements industriels ultérieurs, qui feront exploser les écarts au XIXe siècle, n'est pas seulement un phénomène interne aux différentes économies « nationales » (le qualificatif est toutefois largement anachronique pour le XVIe siècle) ; il est intrinsèquement lié à la formation d'une économie-monde, organisée au départ de l'Europe et au profit de ses classes dominantes, à savoir une économie dont les logiques de fonctionnement – du moins celles de la petite fraction de l'économie donnant lieu à des échanges à grande distance – s'inscrivent dans un espace de taille largement plus vaste que celle des différents espaces politiques dans lesquels elle se déploie. Il y a donc dès le XVIe siècle apparition d'une dissociation entre cadres spatiaux de l'économie et cadres politiques, ce qui ne réduit évidemment en rien l'importance cruciale des cadres politiques dans le développement économique et dans le développement des inégalités.

Pour la simplicité de l'explicitation des mécanismes, le présent chapitre traitera de deux questions : d'abord l'émergence économique de l'Europe moderne, qui s'impose en tant que centre ; mais aussi les conditions qui ont imposé la domination de l'Europe du nord-ouest à l'intérieur de l'Europe, laissant d'autres parties de celle-ci en position semi-périphérique, voire périphérique. On examinera aussi l'apparition ultérieure de deux autres centres, les Etats-Unis et le Japon. Mais il n'y a de centre que dans la construction d'une relation de domination par rapport à une périphérie. Cette formation d'un système-monde sera abordée dans le chapitre suivant, mais il s'agit là d'une nécessité de construction du discours : elle est en réalité indissociable de l'essor européen (et de la dépendance de la périphérie).

I1I L'EUROPE, FOYER ORIGINEL DU SYSTEME-MONDE

1. L'EXCEPTION FEODALE EUROPEENNE

L'essor de l'Europe moderne se construit sur la crise du système féodal. L'émiettement féodal peut expliquer le retard relatif de l'Europe au Bas Moyen Age par rapport aux grands empires orientaux, encore qu'il ne faille pas sous-estimer la magnificence de ses villes-républiques. Mais cet obstacle est devenu dialectiquement une condition de l'essor européen lorsque l'Etat royal se construit à la Renaissance : cette construction se fera dans un cadre politique non totalisant qui associera, du moins dans certaines parties de l'Europe, la bourgeoisie au pouvoir [1].

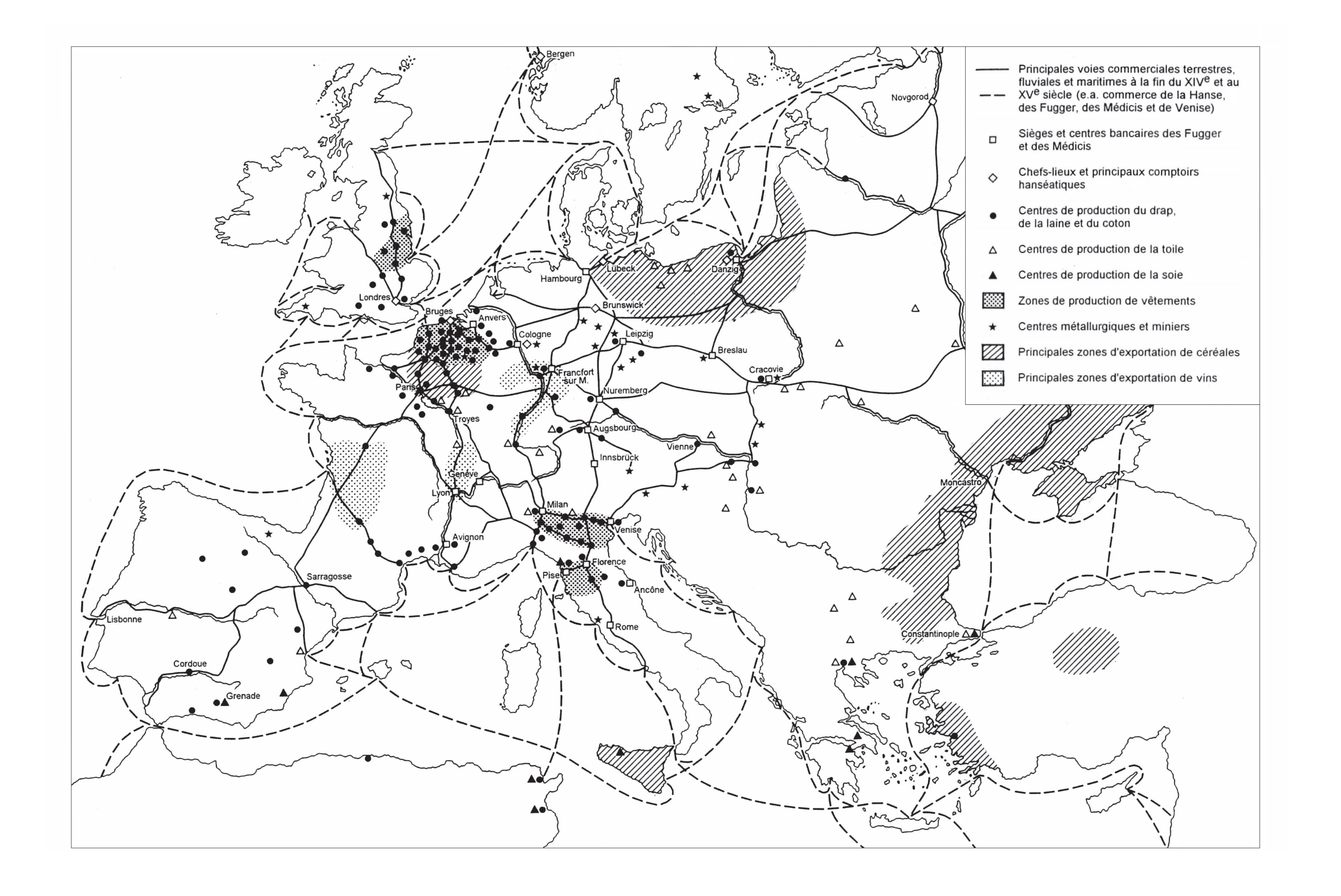
Un retour dans les temps longs de l'histoire s'impose. L'Europe a paradoxalement profité à terme des conditions dans lesquelles s'est effondré l'Empire romain d'Occident et des invasions des siècles suivants : les conséquences en ont été l'affaiblissement d'un mode de production basé sur l'esclavage et la ponction centralisée du tribut agraire – de plus en plus coûteuse et difficile à organiser au fur et à mesure que l'Empire s'était étendu. La disparition, la faiblesse ou l'incapacité de contrôle territorial du pouvoir centralisé ont permis à de grands propriétaires et à des chefs de guerre de s'approprier le pouvoir politique en même temps qu'ils détenaient le pouvoir économique foncier ; ils deviennent des seigneurs féodaux. Leur pouvoir s'affirme particulièrement avec le développement du régime domanial carolingien. Le système se complexifie encore lorsque le roi, pour contrer le pouvoir des plus grands vassaux qu'il est incapable de contrôler, distribue aussi des fiefs à l'Eglise – ce sera particulièrement le cas dans le Saint-Empire romain germanique – et avec les divisions successives des fiefs, ceux-ci étant considérés par leurs détenteurs comme des propriétés privées gérées à leur guise ou soumises aux règles de l'héritage. Il y a confusion entre pouvoir politique, pouvoir judiciaire et propriété privée.

Résultat du déclin de la circulation monétaire au cours des ve-xe siècles, seule la possession de la terre a une valeur. Ainsi se renforce son appropriation privée par le seigneur, voire par l'Eglise. En même temps, le manque relatif de main-d'œuvre, l'impossibilité de se procurer de nouveaux esclaves, leur faible productivité vont conduire à des rapports de production basés sur le servage ou d'autres modalités de dépendance touchant les hommes libres, qui, si elles heurtent nos conceptions actuelles de la liberté individuelle, n'en assurent pas moins à la paysannerie, dès lors plus impliquée dans la production, une disposition garantie de la terre, le droit de la transmettre par héritage et la propriété d'une partie de la récolte. Il y a là des ferments de progrès agricoles, qui s'appuieront sur de nouvelles techniques apportées par les invasions barbares, comme l'amélioration de l'attelage ou la charrue remplaçant l'araire.

Mais ce pouvoir seigneurial est territorialement très émietté. Aussi, lorsque, aux xie-xiie siècles, le commerce – qui n'avait jamais réellement cessé mais était limité soit à des échanges locaux, soit à la fourniture de vivres et produits exotiques à quelques détenteurs de grands domaines –, change de nature et se redéploie, sur la base de l'échange de produits artisanaux, les marchands, dont la mobilité et la territorialité linéaire s'opposaient à la territorialité aréale émiettée des seigneurs laïcs ou ecclésiastiques, profitent des rivalités féodales. Ils jouent de l'enrichissement que les seigneurs pouvaient espérer de leur présence pour acquérir franchises et privilèges. Par ailleurs, le pouvoir spirituel, celui d'une Eglise à prétention universelle, est aussi dissocié du pouvoir temporel. Il entre souvent en conflit avec lui, alors même qu'évêques et abbés se comportent également en seigneurs temporels. Une bourgeoisie marchande, entreprenante, et un artisanat urbains se

[1] Par simplification, nous utiliserons le terme « bourgeoisie » pour désigner les groupes sociaux détenteurs de capitaux et investissant ceux-ci dans des spéculations commerciales et par la suite industrielles, dont elles extraient une part de la plus-value à leur profit et en réinvestissent une part significative. A l'opposé, nous parlerons d'aristocratie féodale ou de noblesse pour désigner les détenteurs de la terre, tirant l'essentiel de leurs ressources de l'extorsion de la rente foncière, en nature d'abord, en espèces ensuite, et les utilisant essentiellement pour des dépenses qui assurent la perpétuation de leur rang social (consommation de luxe, dépenses ostentatoires, guerre, etc.). Toutefois, la réalité est plus complexe : une partie de la noblesse a pu se reconvertir, plus dans certaines régions que dans d'autres, en entrepreneurs capitalistes ; les aristocraties patriciennes des villes médiévales se considèrent comme nobles ; des bourgeois, mais aussi une partie de la noblesse, ont pu investir dans l'agriculture pour en tirer un profit dans un cadre d'intensification capitaliste.

L'autonomisation de la bourgeoisie marchande au Moyen Age dans certaines parties de l'Europe a pu se développer dans un contexte de territorialités éclatées et conflictuelles. L'essor de l'Europe moderne et la formation au départ de celle-ci d'un système-monde se sont construits sur le dépassement du système féodal et l'émiettement des centres de pouvoir qui le caractérise.


Principales voies commerciales terrestres, fluviales et maritimes à la fin du XIVe et au XVe siècle (e.a. commerce de la Hanse, des Fugger, des Médicis et de Venise)
Sièges et centres bancaires des Fugger et des Médicis
Chefs-lieux et principaux comptoirs hanséatiques
Centres de production du drap, de la laine et du coton
Centres de production de la toile
Centres de production de la soie
Zones de production de vêtements
Centres métallurgiques et miniers
Principales zones d'exportation de céréales
Principales zones d'exportation de vins
Bergen
Novgorod
Hambourg
Lübeck
Danzig
Brunswick
Londres
Bruges
Anvers
Cologne
Leipzig
Breslau
Cracovie
Francfort sur M.
Paris
Nuremberg
Troyes
Augsbourg
Innsbruck
Vienne
Genève
Lyon
Milan
Venise
Moncastro
Avignon
Florence
Pise
Ancône
Sarragosse
Rome
Lisbonne
Constantinople
Cordoue
Grenade

Sources : R. S. Lopez (1962) ; R. I. Moore (ed.) (1992) ; H. E. Stier, E. Kirsten, H. Quirin, W. Trillmich, G. Czybulka *& al.* (1967) ; Zentralinstitut für Geschichte der Akademie der Wissenschaften der ddr (1981) ; *Le grand atlas de l'histoire mondiale* (1991).

A partir du xii[e] siècle, l'industrie textile se renforce en Flandre et dans la plaine du Pô. Venise et Gênes pratiquent un commerce à longue distance vers l'Orient. Marchands flamands et italiens se rencontrent aux foires de Champagne, dont la prospérité déclinera ensuite, d'une part parce que Venise et Gênes développeront un commerce maritime direct vers les Flandres et l'Angleterre, y livrant les produits du Levant et du commerce transsaharien (ce dernier apportant l'or du Soudan), d'autre part du fait de la suprématie politique parisienne, qui détournera à son profit les grandes routes commerciales. A côté du Mont-Cenis et du Grand Saint-Bernard, utilisés dès l'époque romaine, les cols des Alpes centrales, comme le Gothard, sont aménagés pour le commerce terrestre au xii[e] et au xiii[e] siècles. Les développements urbains médiévaux en Flandre et dans le nord de l'Italie y sont inséparables de la monétarisation et des progrès de l'agriculture, ainsi que du développement du commerce local.

La crise de la fin du xiv[e] siècle et du début du xv[e] affecte fortement le textile flamand ; la reprise économique de la seconde moitié du xv[e] siècle inaugure l'ère du recul du commerce méditerranéen, au profit de l'ouverture atlantique.

La Hanse, association de villes de l'Allemagne du nord, organise le commerce est – ouest du poisson séché, des textiles, des fourrures, des céréales dans l'espace de la Baltique et de la mer du Nord. Les massifs forestiers de l'Europe médiane fournissent les ressources de leur métallurgie.

La circulation des moyens de paiement et les opérations de crédit sont assurées par de grandes familles de banquiers, les Médicis de Florence, les Fugger d'Augsbourg, qui financeront aussi la construction politique des Habsbourg. Les liens puissants entre ces banquiers et le pouvoir impérial contribueront à limiter l'investissement économique ultérieur en Allemagne du sud et dans le nord de l'Italie. La faillite impériale entraînera leur chute.

Fig 70. Principaux foyers artisanaux et grandes voies commerciales dans l'Europe de la fin du Moyen Age et du début des Temps modernes.

développent dès lors. Le pouvoir politique de la bourgeoisie urbaine est directement lié à l'ampleur de ses investissements et spéculations. Le développement des villes contribue à la monétarisation de l'économie dans les campagnes avoisinantes. Le servage disparaîtra rapidement dans les parties les plus développées de l'Europe, sinon juridiquement, du moins en tant que forme de rapport économique. Progressivement, la pression du capitalisme marchand urbain sur les campagnes les plus développées et les besoins financiers des seigneurs vont faire reculer les restrictions féodales sur la libre acquisition et la vente des terres et entraîner le développement du fermage, ou du moins le paiement en espèces des redevances féodales. Une classe de moyens agriculteurs capitalistes peut apparaître. La société qui se construit en Europe n'est pas totalisante : les pouvoirs politiques sont multiples ; une société civile diversifiée peut progressivement se constituer.

L'essor de la bourgeoisie industrielle européenne est l'aboutissement d'une longue évolution qui a combiné l'autonomisation d'une bourgeoisie marchande dès le Moyen Age et le développement d'Etats royaux mercantilistes. Des contradictions accumulées dans le cadre de ces derniers sont nés les Etats bourgeois.

Dans un contexte de défrichements médiévaux atteignant les limites des potentialités écologiques, eu égard aux techniques disponibles, la phase initiale de mise en place d'Etats royaux relève d'une tentative de régulation du pouvoir des féodaux. Mais elle ajoute des charges supplémentaires à celles pesant déjà sur la population rurale. Les guerres liées aux ambitions de ces Etats, au premier rang desquelles la lutte entre la France et l'Angleterre durant la Guerre de Cent Ans, les dévastations et les pestes conduisent à la grande crise des XIVe-XVe siècles, caractérisée par des reculs agricoles et démographiques. Le dépassement de cette crise se traduit par un renforcement du pouvoir royal, aboutissant à la formation des grands Etats modernes dans la seconde moitié du XVe siècle et au XVIe : pour supplanter les féodaux dont la base économique est terrienne, le Roi prend appui dans certains pays sur la bourgeoisie marchande capitaliste. Il dispose ainsi de capitaux que requièrent des armées renforcées et des politiques de prestige. Pour se procurer les richesses nécessaires à de telles politiques et dans le contexte de l'expansion des opérations de la bourgeoisie marchande, pouvoir royal et bourgeoisies, toujours plus puissantes, se lancent dans une lutte mercantiliste permanente et dans l'aventure coloniale, du moins là où une ouverture sur l'Atlantique le permet. L'ouverture coloniale peut également offrir des potentialités nouvelles à l'aristocratie terrienne. L'économie-monde apparaît ainsi au XVIe siècle, organisant le pillage colonial et les relations économiques mondiales selon les intérêts des monarchies et des bourgeoisies européennes, du moins là où ces dernières sont associées au pouvoir d'Etat, dans une série de relations inégales, généralement d'emblée et qui dans d'autres cas le deviendront par la suite. Si ces relations restent encore marginales par rapport à la production intérieure des Etats de l'époque, elles auront néanmoins des conséquences fondamentales en termes de « développement du sous-développement ».

A la différence des grands empires, l'Europe occidentale a vu émerger des marchands et des artisans qui ont pu s'ériger en classe sociale ambitionnant à la fois enrichissement et rôle politique.

Ces conditions historiques spécifiques ne se sont retrouvées ni en Chine, ni en Inde, ni en Perse, ni dans les grands empires en général, dans la mesure où le pouvoir politique y contrôlait la totalité de l'espace politique et de l'espace économique, dont les limites étaient confondues. Ainsi, en Chine, l'Etat omniprésent a toujours limité l'autonomie de la classe marchande et empêché l'émergence de l'aristocratie foncière comme contrepoids au pouvoir central. Ces classes dépendent toujours du bon vouloir d'un Etat centralisateur, qui contrôle l'espace en recrutant des fonctionnaires – les mandarins – à sa dévotion, par concours, parmi les classes intermédiaires. Braudel note à cet égard que des propriétaires terriens peuvent être déplacés de manière autoritaire au nom du bien commun ; les terres qu'ils contrôlent ne le sont pas à titre de fief personnel, mais de prébendes attribuées par l'empereur. Dans les ports, le mandarin contrôle départs et arrivées. Les expéditions d'exploration maritime

² En outre, alors que l'Europe manquait de terres dans les limites techniques de l'agriculture médiévale, la Chine manquait d'hommes pour sa riziculture intensive, très labour-intensive, et ne voulait pas les voir émigrer.

lancées par la Chine au XVᵉ siècle seront vite arrêtées et interdites, malgré (ou à cause) de leur succès : elles eussent pu intégrer à l'économie chinoise des espaces sur lesquels le pouvoir impérial n'exerçait pas son contrôle politique [2]. Cela ne veut pas dire que l'économie de marché était moins développée en Chine qu'en Europe, mais bien que l'affirmation d'une classe sociale ne pouvait pas se faire en-dehors de l'Etat. En conséquence, la classe dominante est celle des mandarins, les hauts représentants de l'Etat central. En Inde, le poids de l'Etat central était moins fort ; il fut aussi moins permanent. C'est plus la tyrannie du Prince – parfois renforcée par des oppositions religieuses entre le Prince et ses sujets – que la centralisation de l'Etat qui ont constitué l'obstacle principal à l'émergence de classes dominantes autonomes, aristocratie foncière ou classe marchande (outre sans doute les rigidités liées au système de castes). Les classes dominantes, au service du Prince, se trouvent dans une insécurité permanente. Lorsqu'elles voudront s'en affranchir, au XVIIIᵉ siècle, profitant de la décadence du pouvoir central, elles s'appuieront sur les Anglais, précipitant plus encore la sujétion économique de l'Inde.

2. ACCUMULATION DU CAPITAL ET CONDITIONS PREALABLES AU DEMARRAGE

Un démarrage industriel endogène implique une accumulation préalable du capital et l'existence de forces sociales et d'un contexte politique générateurs d'un processus d'investissement.

La faible croissance européenne, tant démographique qu'économique, entre le début du XVIᵉ siècle et le XVIIIᵉ siècle – si on compare au XIXᵉ –, voire des régressions au XVIIᵉ siècle, ne doivent donc pas masquer ce fait essentiel que c'est durant cette période, qui fut celle de l'expansion des Etats mercantilistes et du développement du capitalisme marchand et colonial, que se mirent en place les conditions socio-économiques qui se révéleront les préalables indispensables à la révolution industrielle ultérieure. Des mutations ponctuelles des structures et des foyers de modernisation marginaux en termes d'évidence statistique peuvent s'avérer fondamentaux.
Six conditions théoriques peuvent être proposées, en tant que facteurs préalables favorables, voire nécessaires, à ce démarrage, plus ou moins progressif ou brutal, de l'industrialisation (tableau 33). Elles sont énumérées ici successivement, de manière quelque peu artificielle, mais sont en fait liées de manière systémique les unes aux autres. *Elles doivent être rencontrées simultanément pour la plupart et dans une dialectique globale : elles s'inscrivent dans le développement de processus et s'articulent avec la nature et la force politique des Etats.* Ces exigences expliquent les modalités et les temporalités diversifiées selon lesquelles les pays européens ont acquis et renforcé leur position centrale dans l'économie-monde, ou au contraire ont glissé ou stagné dans une position (semi-)périphérique, pour certains jusqu'à aujourd'hui.

1. L'ABONDANCE MONETAIRE ET LA PRATIQUE DU CREDIT DANS DES CONDITIONS NON USURAIRES

Même si le coût du capital était faible aux débuts de la révolution industrielle, l'abondance monétaire et plus encore sa circulation et la pratique du crédit à des taux non usuraires ont été des conditions préalables indispensables, mieux réunies en pays protestant qu'en pays catholique.

Durant l'Ancien Régime, l'accès aux liquidités est difficile et le coût des métaux précieux, élevé. Ceux qui détiennent du capital sont en outre souvent attirés par l'investissement foncier, qui assure le prestige social, quand ils ne le gaspillent pas en dépenses somptuaires, parfois encouragées, voire imposées, par le pouvoir royal pour mieux contrôler la noblesse, comme en témoignent les fastes de la cour de Louis XIV. Les ressources de l'Eglise sont également largement immobilisées en terres, en œuvres d'art, en bâtiments de culte.
Au Moyen Age, les mines de l'Europe centrale fournissent l'argent. L'or vient plutôt de l'Orient ou du Soudan – et sa recherche sans passer par le commerce transsaharien a pu motiver les premières expéditions portugaises le long des côtes de l'Afrique. La découverte de l'Amérique va enfler les disponibilités d'or et d'argent, réduisant les taux d'intérêt et provoquant au XVIᵉ siècle une hausse des prix favorable à la croissance économique, les salaires, liés à la coutume, ne s'ajustant qu'avec retard.

1. Abondance monétaire, permettant l'accumulation préalable du capital, et pratique du crédit dans des conditions non usuraires

2. Capital humain réceptif au progrès
   a. Structures familiales nucléaires
   b. Education
   c. Laïcisation de la pensée et de la société

3. Affaiblissement des structures politiques et institutionnelles liées aux rapports de production féodaux et à la petite production marchande corporative

   → Esprit d'entreprise

   → Valorisation des inventions

4. a. Monétarisation croissante de la ponction des surplus ; unification des marchés et disparition progressive des régulations locales dans le cadre de l'Etat royal mercantiliste, puis de l'Etat-nation
   b. Expansion coloniale

5. Formation de surplus agraires

   → Nourriture plus abondante

   → Libération des hommes de l'agriculture

   → Stimulation d'activités proto-industrielles en amont et en aval de l'agriculture

6. Accélération de la croissance démographique

   → Disponibilité de main-d'œuvre

   → Propension à l'élargissement du marché

Tableau 33. Les conditions fondamentales du décollage économique précoce des pays développés.

L'absence d'Empire et l'émiettement du pouvoir politique ont favorisé l'accumulation du capital en Europe. Les richesses accumulées y ont été transmises à travers les générations, ce qui ne va pas de soi. En effet, en Chine ou en Inde, les positions sociales dominantes n'étaient pas héréditaires : dans la première, le recrutement des élites se faisait, on l'a dit, sur la base de concours, alors que dans la seconde – au moins dans l'Empire Moghol – les privilèges accordés par le Prince n'étaient pas héréditaires, loin s'en faut. Braudel a noté ainsi que « l'Europe a une haute société au moins double, qui, malgré les avatars de l'histoire, a pu développer ses lignages sans difficultés insurmontables, n'ayant devant elle ni la tyrannie totalisante, ni la tyrannie du prince arbitraire. L'Europe (a favorisé) ainsi l'accumulation patiente de richesses et le développement de forces et hiérarchies multiples dont les rivalités (ont pu) jouer dans des sens très divers ». Cette accumulation ininterrompue du capital au sein des lignages est une condition essentielle au développement du capitalisme et, en définitive, à la révolution industrielle.

L'Eglise catholique regardait toutefois avec suspicion l'enrichissement excessif, menaçant pour le pouvoir, lié au commerce. Elle poursuivait l'usure, freinant ainsi la mise en place d'une circulation monétaire économiquement efficace. Sans être interdit aux catholiques, le prêt à intérêt était dès lors souvent exercé par les Juifs, dans des conditions à la mesure de l'opprobre et du risque qu'ils encouraient. L'apparition du protestantisme, dans sa forme dominante de religion bourgeoise, en ce qu'il valorise la rigueur du travail et le perfectionnement personnel à travers l'initiative économique, fut dès lors souvent intrinsèquement liée à l'essor de sociétés marchandes préindustrielles, ou à tout le moins le protestantisme a pu être récupéré par les bourgeoisies les plus puissantes dans leur opposition aux règles de l'Eglise et aux logiques féodales. De ce point de vue, on peut opposer, dans les Pays-Bas, le dynamisme commercial et bancaire des Provinces-Unies protestantes du nord à partir du milieu du XVIe siècle et la stagnation de la Flandre et des Pays-Bas du sud, dans le contexte de la Contre-Réforme imposée par les Espagnols et de l'exil vers le nord de nombreux bourgeois du sud qui avaient été gagnés au protestantisme à Anvers, Gand, Bruxelles, Ypres et ailleurs.

Toutefois, si l'abondance monétaire et la pratique aisée, à des conditions non usuraires, du crédit furent des facteurs préalables nécessaires au développement, la masse de capitaux nécessaires pour créer des entreprises était encore limitée au début de la révolution industrielle : les techniques utilisées étaient élémentaires, proches de celles mises en œuvre par les artisans dans le cadre de la petite production marchande. Au XVIIIe siècle et même au XIXe, un inventeur isolé ou un artisan habile pouvaient encore créer une usine à partir de leurs ressources propres : ainsi, les frères Walker établirent, au début de la révolution industrielle, une petite fonderie près de Sheffield avec un capital de 600 livres ; en Allemagne, Krupp était au départ propriétaire d'une petite usine à Essen. Le coût relatif du démarrage industriel par rapport au produit intérieur croîtra avec le temps : les conditions de la concurrence vont faire que l'acquis technologique antérieur ne pourra pas être négligé par les nouveaux venus, même si les suiveurs peuvent bénéficier de l'expérience de leurs prédécesseurs et éviter bien des erreurs coûteuses. Au début de la révolution industrielle anglaise, à la fin du XVIIIe siècle, l'investissement nécessaire pour créer un emploi industriel équivalait à quelques mois de salaire ; il se chiffre parfois aujourd'hui en dizaines d'années de salaire, *a fortiori* dans les pays de la périphérie où le niveau salarial est bas et où de nombreux équipements sont importés.

2. UN CAPITAL HUMAIN RECEPTIF AU PROGRES

Des structures familiales nucléaires apparaissent favorables au processus d'accumulation.

Les structures familiales ouest-européennes traditionnelles relèvent généralement du modèle de la famille nucléaire, nettement moins fréquent dans les actuels pays de la périphérie, où dominent souvent des familles

élargies, voire des structures claniques. La famille nucléaire favorise l'accumulation individuelle du capital, aux dépens du partage large.
Si l'on suit Todd, dont les généralisations à l'emporte-pièce imposent toutefois un regard très critique, un caractère inégalitaire du statut des enfants par rapport à l'héritage, fréquent en Angleterre et en Allemagne – alors que le modèle traditionnel français, généralisé par le Code Napoléon, était plus généralement égalitaire de ce point de vue – devrait contribuer plus encore à favoriser l'accumulation du capital. En outre, en Angleterre, le droit d'aînesse, couplé avec l'expulsion précoce des enfants hors du noyau familial, les contraignant ainsi à se forger individuellement leur propre devenir, a pu contribuer à la précocité du dynamisme économique dans le contexte social global.
Même dans des situations protoindustrielles ou aux tout débuts de l'industrialisation, quand la transmission des savoir-faire sur le tas jouait encore un rôle essentiel, le niveau d'éducation de la population eut une grande influence sur la détermination du niveau des performances économiques et la capacité à accueillir le changement. Très modestement au départ, l'instruction se développe en Europe occidentale à partir du XVII[e] siècle. De ce point de vue aussi, le protestantisme a pu avoir un rôle positif, dans la mesure où il a encouragé le développement de l'imprimerie et de la lecture, nécessaire au libre arbitre des individus dans l'interprétation de la Bible et à leur perfectionnement personnel. Max Weber, dans son ouvrage classique sur les conséquences de l'éthique protestante, publié en 1904, indique que le protestantisme est une forme de rationalisation de la vie morale, en même temps qu'il canonise, comme principes éthiques, le travail, la rigueur et la frugalité. Ces « qualités » seront plus valorisées encore parmi les adeptes de sectes dissidentes, tels les quakers et les puritains, qui joueront d'ailleurs un rôle important dans le peuplement et le développement économique des Etats-Unis. C'est en tout cas dans les pays protestants que l'on enregistre, au début du XIX[e] siècle, les niveaux de scolarisation les plus élevés.

La laïcisation de la société et le développement d'une pensée rationnelle, produits de l'essor de la bourgeoisie, apparaissent comme des éléments fondateurs de la croissance économique.

De manière plus générale, la mise au pas de l'Eglise, la laïcisation de la société et le développement de la pensée rationnelle apparaissent comme des éléments fondateurs de la croissance économique, dans la mesure où ils permettent de rompre avec les dogmes et la routine. La volonté de comprendre rationnellement permet le progrès technique. Les Chinois avaient développé une connaissance empirique considérable et possédaient des techniques remarquables ; la société chinoise n'en a pas rationalisé la connaissance. Dans un souci de maintien des normes sociales, la bureaucratie chinoise entretint le mépris des spécialistes d'une discipline particulière, qui eussent voulu faire prévaloir les lois issues de leurs observations expérimentales sur les normes universelles édictées par les sages de la Chine ancienne. En phase avec les potentialités socio-économiques, le siècle des Lumières et la pensée scientifique et technique rationnelle mise en valeur par les philosophes ont préparé la révolution industrielle. Cette pensée répondait aux besoins de la bourgeoisie en essor.

3. L'AFFAIBLISSEMENT DES STRUCTURES POLITIQUES ET INSTITUTIONNELLES LIEES AUX RAPPORTS DE PRODUCTION FEODAUX ET A LA PETITE PRODUCTION MARCHANDE CORPORATIVE

Ce passage a rendu possible la libération des potentialités d'accumulation du capital industriel, de mise en valeur économique des inventions et innovations par les entrepreneurs et la bourgeoisie. Les contraintes politiques qui pesaient auparavant sur cette dernière dans les rapports sociaux de production féodaux – monarchistes, corporatifs et de la petite production marchande sont dépassées. Politiquement, le triomphe de

la bourgeoisie industrielle se traduira par le parlementarisme censitaire, qui a permis l'expression diversifiée de tous les intérêts contradictoires qui la traversent et les compromis avec les grands agrariens. Ce développement du capitalisme industriel a fait nécessairement suite à une longue préparation, remontant au Moyen Age, à l'essor du capitalisme marchand, de l'artisanat urbain et à l'organisation par les bourgeoisies des villes du travail à domicile dans les campagnes avoisinantes, dont la monétarisation de l'économie était ainsi encore renforcée. Cela ne signifie pas qu'il y ait eu nécessairement continuité spatiale entre les régions où le capitalisme marchand médiéval ou de la Renaissance avait été le plus florissant et les premiers foyers industriels. Certaines zones proto-industrielles ont été négligées par la révolution industrielle, par exemple par manque de combustible. Il n'empêche que la carte actuelle de l'industrie européenne retrouve – au-delà des contraintes initiales des localisations charbonnières, de toutes les vicissitudes historiques et de reculs parfois pluriséculaires – de nombreux traits de la carte des principaux foyers marchands et artisanaux, entre autres de production textile, de l'Europe médiévale et du début des Temps modernes (fig. 70).

La carte de la révolution industrielle combine des traits qui relèvent de la localisation des foyers marchands médiévaux et mercantilistes et de l'artisanat proto-industriel tout autant que de celle des gisements charbonniers.

4. LA MONETARISATION CROISSANTE DE LA PONCTION DES SURPLUS, L'UNIFICATION DES MARCHES ET LA DISPARITION DES REGULATIONS LOCALES DANS LE CADRE DE LA FORMATION DES ETATS ROYAUX MERCANTILISTES, PUIS DES ETATS-NATIONS

Si, dans un premier temps, les grandes places marchandes ne furent que des villes-Etats avec un hinterland très limité, comme Venise, Gênes, voire Amsterdam, le renforcement des pouvoirs royaux, en conjonction avec l'expansion du capitalisme marchand, entraîna la formation d'Etats de plus en plus vastes. Cette force politique devint vite une condition à la formation des empires coloniaux où ils puisèrent des ressources. En même temps, le renforcement de l'Etat exigeait plus de moyens, une centralisation de la perception de l'impôt, le développement de la production à usage militaire. La politique mercantiliste des grands Etats créa des marchés, nationaux et coloniaux, pour leurs manufactures. La monétarisation de la rente foncière favorisa la croissance de l'économie marchande et réduisit l'autonomie politique de l'aristocratie issue de la féodalité. La disparition des barrières intérieures, des privilèges et particularismes en tous genres prépara l'unification des marchés nationaux, que le chemin de fer réalisera techniquement au XIXe siècle. En même temps se contractait progressivement la sphère de l'autosubsistance et du petit échange. Ce processus d'unification des marchés nationaux se révélera indispensable au succès de la révolution industrielle.

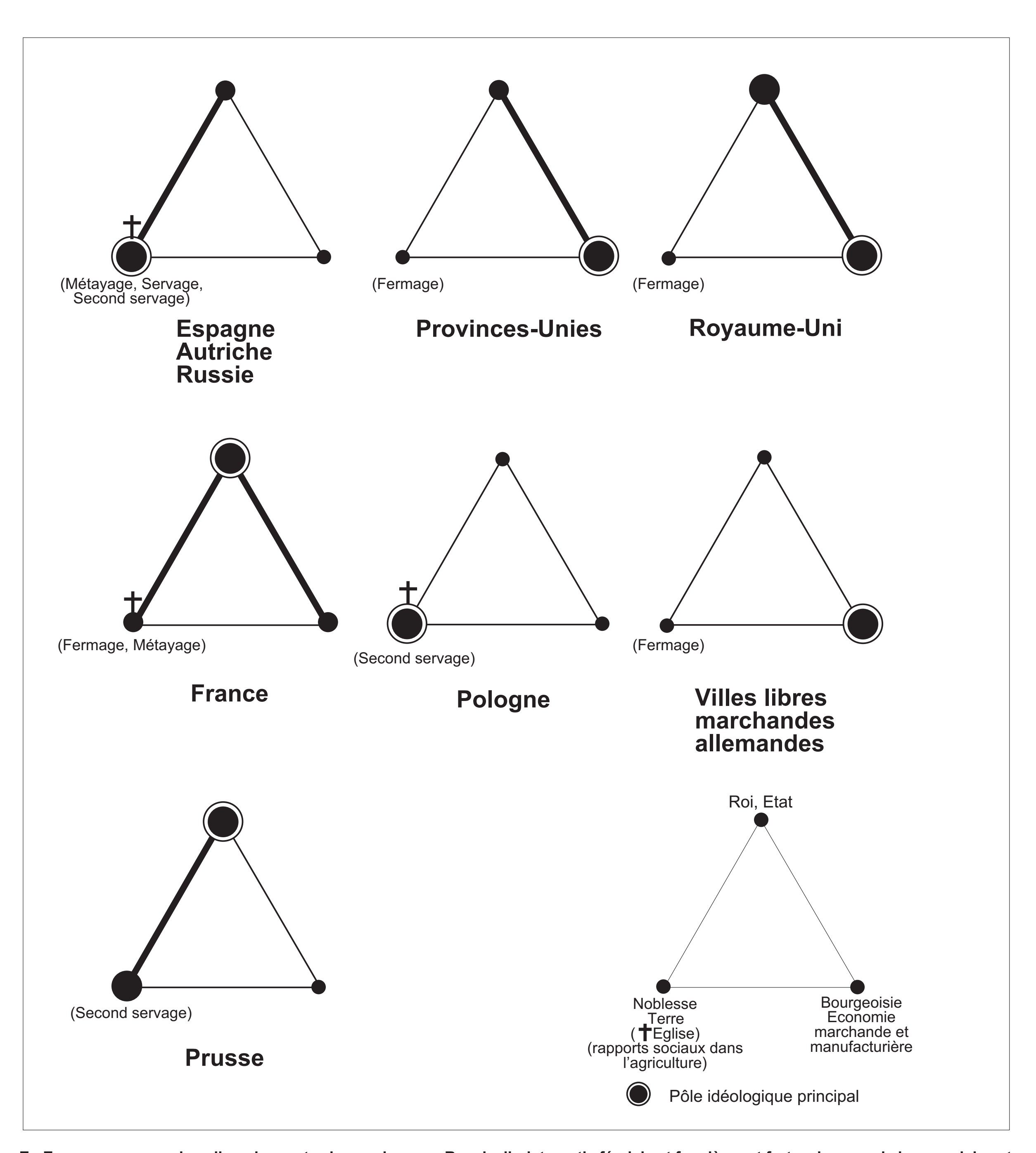
L'essor des grands Etats mercantilistes fut une condition favorable au développement économique, à condition que la bourgeoisie ait été associée à cette construction.

Les besoins financiers des grands Etats mercantilistes vont favoriser l'essor des institutions financières.

Cela ne signifie évidemment pas que la formation de grands Etats mercantilistes fut à elle seule une condition suffisante à un développement industriel précoce. En témoigne le retard économique que prendra l'Espagne. Beaucoup dépend des rapports de force qui se noueront, dans le cadre de la construction de ces Etats, entre la noblesse terrienne (à laquelle on peut associer, à travers sa puissance foncière, l'Eglise catholique), le pouvoir royal et la bourgeoisie en essor (fig. 71).

5. LA FORMATION DE SURPLUS AGRAIRES

Sous l'Ancien Régime, les surplus des agriculteurs sont rarement suffisants pour nourrir plus d'une quinzaine de pour cent de population urbaine, si l'on excepte quelques foyers d'urbanisation intense, parmi lesquels la Flandre et le Brabant ou la Plaine du Pô, où l'intensification de l'agriculture et la disparition de la jachère sont intervenues dès le Moyen Age. Pour le reste,



En Espagne, comme dans l'empire austro-hongrois ou en Russie, l'aristocratie féodale et foncière est forte, alors que la bourgeoisie est faible. Malgré la puissance impériale, les conditions d'une industrialisation tardive, d'un retard, d'un inachèvement ou d'un échec de la formation de l'Etat-nation sont réunies. Dans ces pays, l'exportation des surplus agraires vers l'Europe du nord-ouest dans le cadre de la mise en place de l'économie-monde a renforcé la noblesse et la mainmise de celle-ci sur la paysannerie, donnant un nouvel essor au travail servile : c'est le nouveau servage ou le « peonage » pour dette qui, à la différence du servage médiéval classique, s'inscrivent dans une économie d'exportation agraire et non dans un cadre d'autosubsistance ou de monétarisation limitée. La situation est pire encore en Pologne, où le pouvoir royal lui-même est entièrement soumis au bon vouloir de la noblesse foncière, dont chaque membre dispose d'un droit de véto à la Diète. La bourgeoisie urbaine, qui contrôle le commerce des produits agricoles vers l'Europe du nord-ouest, est en majorité allochtone, allemande ; les artisans, les intermédiaires dans le monde rural, sont souvent juifs. L'Etat disparaîtra face aux ambitions des puissances voisines.

A l'opposé, au Royaume-Uni, le pouvoir étatique puissant est le garant de l'unité nationale et encadre les opérations coloniales, mais il est contrebalancé par le poids économique et parlementaire de la bourgeoisie. La noblesse traditionnelle a été affaiblie et la gentry rurale a adopté des comportements capitalistes. Une classe de yeomen, fermiers ou moyens agriculteurs indépendants, se développe. Dans les Provinces-Unies, comme plus tôt à Venise ou à Gênes, le poids relatif de la bourgeoisie est plus fort encore, bien que la république bourgeoise initiale eût à composer avec le pouvoir devenu héréditaire de la famille d'Orange, jusqu'à l'affirmation officielle d'un statut monarchique constitutionnel après l'épisode napoléonien.

En France, le pouvoir royal absolutiste encadre et contrôle fortement la noblesse, tout en s'appuyant également sur la grande bourgeoisie, qui fournit des grands commis à l'Etat. Mais, alors qu'en Angleterre les propriétaires nobles adoptent des comportements capitalistes, en France, la bourgeoisie enrichie et avide de paraître à la Cour vise l'anoblissement et immobilise une partie de ses capitaux dans l'achat de terres ou de châteaux. La vente des biens nationaux et des propriétés ecclésiastiques à la Révolution française, la distribution de titres de noblesse par Napoléon Ier, lui donneront une occasion supplémentaire de réaliser ses rêves. Le fermage s'est imposé dans le nord de la France, mais le métayage, forme intermédiaire entre le travail rémunéré et le travail servile, dominait dans le sud.

Fig. 71. Modélisation des rapports de force entre l'aristocratie foncière, le pouvoir royal et la bourgeoisie dans quelques formations étatiques au XVIIIe siècle.

L'existence de surplus agraires est une condition préalable à la révolution industrielle. Les progrès de l'agriculture ont à la fois libéré des hommes pour une industrie encore très labour-intensive et entraîné un développement du marché.

les ressources locales ne permettront souvent pas à elles seules, aux XVIe et XVIIe siècles, de répondre aux besoins en céréales, d'autant que la croissance de l'élevage mobilise des terres. Ceci expliquera donc le développement d'un commerce céréalier depuis l'Europe centre-orientale, moins densément peuplée, et renvoie au renforcement du travail servile dans cette partie du continent, évoqué plus haut. En Europe occidentale, la monétarisation croissante du monde rural et le développement du fermage et des rapports capitalistes dans l'agriculture déboucheront finalement au XVIIIe siècle sur une croissance de la production agricole et une commercialisation accrue de celle-ci, qui permettront de nourrir plus d'hommes et d'amorcer une dynamique démographique. L'augmentation de la productivité de l'agriculture libérera alors une partie de la main-d'œuvre de la terre, approfondissant ainsi la division du travail et favorisant les développements industriels. La croissance de la production agricole stimulera également les activités proto-industrielles en aval et en amont de l'agriculture, qui absorberont le travail en jachère dans des régions de forte densité de population, alors que précédemment celui-ci se traduisait plus par de l'engagement dans le travail domestique, du vagabondage ou de l'enrôlement mercenaire (sans pour autant négliger l'importance d'artisanats ruraux).

L'augmentation des surplus agricoles à partir du XVIIIe siècle en Europe du nord-ouest résulte elle-même d'une intensification du travail ou d'une accumulation de capital dans l'agriculture antérieure à la révolution industrielle, ainsi que de l'introduction de nouvelles cultures, au premier rang desquelles la pomme de terre. Cependant, certaines régions ont connu des phases précoces de progrès agricole qui n'ont pas pour autant débouché sur une révolution industrielle précoce, sans doute parce que la croissance agricole y avait essentiellement pour objectif de rencontrer les contraintes d'une surpopulation rurale. Ce fut le cas en Galice espagnole au XVIIIe siècle. Ailleurs, les progrès de l'agriculture permettront le développement de spécialisations exportatrices, en premier lieu vers l'Angleterre, suffisantes pour assurer la prospérité de classes dominantes et de populations peu nombreuses, comme au Danemark et dans le sud de la Suède dès la fin du XVIIIe siècle [3] (ou, outre-mer, à la fin du XIXe siècle, en Argentine). Quant aux progrès des agricultures médiévales de Flandre et de la plaine du Pô, ils furent évidemment trop précoces pour engendrer une croissance industrielle moderne, mais ces régions très densément peuplées furent des foyers de proto-industrialisation intense.

[3] On voit bien que l'impact de ces évolutions ne peut être dissocié du contexte des rapports sociaux et des temporalités dans lesquelles elles s'inscrivent : alors que la croissance de l'exportation agricole avait renforcé le travail servile et le retard économique de l'Europe centre-orientale à partir du XVIe siècle, positionnée dès lors en situation périphérique dans l'économie-monde, le développement des exportations agricoles danoises dans un contexte de modernisation des structures sociales à partir de la fin du XVIIIe siècle sera un facteur de développement de ce pays, sur lequel il pourra appuyer à la fin du XIXe siècle une révolution industrielle tardive, mais très réussie.

6. UNE ACCELERATION DE LA CROISSANCE DEMOGRAPHIQUE

La croissance démographique a aussi soutenu celle de la force de travail disponible et celle du marché, dans une période où le pouvoir d'achat individuel était faible.

On a vu qu'en conjonction avec les progrès de la productivité agricole, la croissance démographique a permis de fournir de la main-d'œuvre à l'industrie naissante et qu'elle a aussi élargi le marché potentiel, quantitativement, à défaut d'une hausse généralisée du pouvoir d'achat des travailleurs [4].

[4] Rappelons que cette accélération de la croissance démographique, néanmoins toujours moins forte dans le XIXe siècle européen qu'au XXe dans les pays de la périphérie, prend toute sa signification quand on garde à l'esprit que l'industrie était encore très labour-intensive à ses débuts. Dans bien des régions industrielles, le patronat devra s'attacher à fixer une main-d'œuvre parfois insuffisante, comme en témoignent certains corons bâtis par des patrons charbonniers en Wallonie, avec des objectifs mêlant philanthropie et contrôle social.

*
* *

On remarquera à nouveau que nous n'avons pas mentionné les ressources naturelles parmi les facteurs préalables nécessaires au développement industriel, à la différence de ce que considéraient Malthus et Ricardo, influencés par l'exemple britannique. Sans doute, les conditions du démarrage une fois réunies, ces ressources furent-elles des facteurs favorables à la croissance et, plus sûrement encore, des facteurs de sa localisation, et nous en parlerons par la suite. Mais il y a dans l'histoire suffisamment d'exemples de croissances non

fondées sur des dotations naturelles, ou de substitutions, d'importations ou de pillages de celles-ci à l'extérieur, pour que l'on cesse de dire « et pourtant il est riche » d'un pays pauvre bien pourvu en ressources naturelles mais non mises en valeur ou mises en valeur par et pour les intérêts d'une minorité ou d'investisseurs étrangers, sans pour autant générer de développement.
Il s'agit maintenant d'examiner, pays par pays, les spécificités des processus de développement pré- et protoindustriels, les modalités de la rencontre ou non et des articulations des différentes conditions de l'essor évoquées ci-dessus.

3. LE PORTUGAL ET L'ESPAGNE : ACCUMULATION PRECOCE SANS DEVELOPPEMENT

La révolution industrielle a commencé en Grande-Bretagne. Pourtant, avant celle-ci, le Portugal et l'Espagne, puis les Pays-Bas, avaient développé leur commerce à longue distance, créé un empire colonial et massivement accumulé du capital. Pourquoi dès lors ces pays n'ont-ils pas été au départ du démarrage industriel, les deux premiers ayant au contraire appartenu à la périphérie pauvre de l'Europe, dont ils n'émergent que très récemment ?

La force de l'aristocratie féodale, l'abondance des ressources royales provenant du pillage colonial ou le recours à des banquiers étrangers, le poids de l'Eglise ont bloqué l'essor de la bourgeoisie en Espagne et au Portugal. Ces deux pays vont rater le développement précoce de la modernité et s'installer dans une position semi-périphérique.

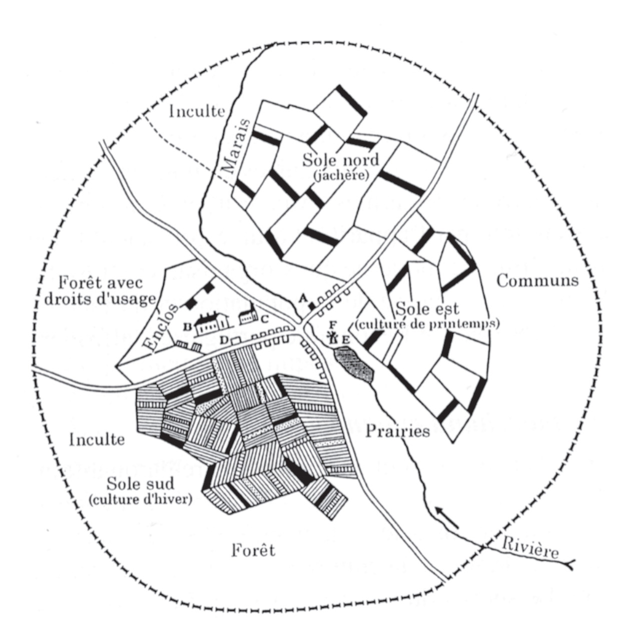
De la seconde moitié du XVe au XVIIe siècle, le Portugal puis l'Espagne sont les deux premières puissances coloniales. Après la fin de la Reconquista, plus précoce au Portugal (1249) qu'en Espagne (1492), ces deux pays ont bénéficié des progrès techniques de la navigation et de l'emprise des Turcs sur la Méditerranée orientale, permettant et imposant à la fois l'ouverture de nouvelles voies commerciales vers l'Inde et la Chine en contournant l'Afrique ou en cinglant vers l'ouest, où des îles productrices de vivres (Madère, les Canaries, les Açores) seront découvertes avant que ne soit conquise l'Amérique. Le mouvement commence au Portugal dès la fin du XIVe siècle, porté par l'Ordre du Christ, qui a repris l'héritage des Templiers, et les commerçants génois. Il est soutenu par le pouvoir royal et la bourgeoisie. La noblesse aussi recherche hors d'Europe de nouvelles sources de richesse. L'or africain, les comptoirs commerciaux, le commerce des épices, la découverte et le pillage des trésors de l'Amérique précolombienne, le développement de plantations esclavagistes entraînent des afflux de capitaux spectaculaires vers le Portugal et l'Espagne. Dans la deuxième moitié du XVIe siècle, la production annuelle d'argent du Mexique et du Pérou atteignit 300 tonnes alors que le stock accumulé en Europe à la fin du XVe siècle ne dépassait pas 3 200 tonnes.
Si on peut éventuellement arguer de la petitesse du marché intérieur portugais, pourquoi l'Espagne, qui accumula tant de capital sous forme de métaux précieux d'origine coloniale, qui vendit sa laine à l'Europe et qui disposait au XVIe siècle d'un bon réseau routier, facilitant les communications intérieures, ne parvint-elle pas à mobiliser ses ressources afin de mettre en œuvre un processus de développement économique et industriel ? Pourquoi, au contraire, une grande part de ses moyens de paiement transitèrent-ils vers l'Europe du nord-ouest (Amsterdam, Londres, Bordeaux), où ils profitèrent aux commerçants et favorisèrent l'artisanat, malgré les interdits à la sortie de capitaux imposés par la politique mercantiliste espagnole, il est vrai battue en brèche par la corruption et la contrebande.
Cela tient au poids des structures aristocratiques – monarchistes foncières, soutenues par l'Eglise catholique et l'Inquisition : les ressources coloniales n'imposent pas aux Habsbourg de s'appuyer sur le développement d'une bourgeoisie marchande. D'autant qu'ils disposent quand besoin est des ressources des banquiers allemands, également sujets impériaux, dont ils entraîneront la banqueroute

dans la seconde moitié du XVIe siècle. La majorité des capitaux espagnols fut immobilisée dans des dépenses somptuaires, servit à la construction d'églises ou de palais, fut investie dans des placements immobiliers, illustration du prestige de la terre, tant pour l'Eglise que pour l'aristocratie foncière, associée au pouvoir royal, et, surtout, fut dilapidée, au profit de fournisseurs aux armées étrangers, dans les dépenses militaires d'une puissance qui prétendait au contrôle du monde. L'expulsion des Juifs (1492), puis les persécutions et l'expulsion des Mauresques (1609), touchèrent des populations commerçantes et artisanales dynamiques. Taxes et confiscations se multiplièrent. Souvent emprisonnée dans des structures latifundiaires, peu propices à l'investissement, surtout dans le sud où elles étaient l'héritage direct de la Reconquista, l'agriculture resta la seule richesse mais ne dégagea pas de surplus vers les autres secteurs d'activité. Sur le plateau espagnol, la puissance des intérêts corporatifs aristocratiques lainiers de la Mesta continua à imposer les pratiques d'agriculture extensive et de la jachère pour les besoins de la transhumance des moutons. Mais, au XVIe siècle, toute l'Espagne produisait moins de tissus de laine que la seule ville de Bruges. Les huertas, jardins d'agriculture intensive des plaines côtières, furent touchées par l'expulsion des agriculteurs mauresques. Ce retard agricole persistera : la fin du XIXe siècle est encore entrecoupée de graves disettes en 1857, 1868, 1879 et 1898. La révolution agraire de la fin du XVIIIe siècle en Galice ne fut, on l'a vu plus haut, qu'une tentative de réponse à un défi démographique ; elle resta cantonnée dans le cadre de l'autosubsistance et cette région est, aujourd'hui encore, une des moins développées du pays.

Au XVIIIe siècle comme au XIXe, l'Espagne n'a rien à vendre à l'Europe occidentale, alors que les importations incompressibles traduisent la faiblesse de la production intérieure, excepté en Catalogne, héritière d'une bourgeoisie marchande médiévale, et dans les provinces cantabriques, rapidement investies par le capital britannique. Encore les structures proto-industrielles de la Catalogne étaient-elles dominées par le textile.

Les quelques tentatives industrielles de la fin du XVIIIe siècle ont chaviré dans les guerres napoléoniennes et n'ont pas résisté à la perte du marché colonial. L'exemple de la Compagnie royale asturienne des mines, au milieu du XIXe siècle, met en évidence le manque d'enthousiasme des milieux financiers madrilènes pour tout projet capitaliste de longue haleine. Même quand, dans la seconde moitié du XIXe siècle, les capitaux étrangers s'investiront en Espagne, ils iront vers les chemins de fer, les banques et les mines plutôt que vers l'industrie proprement dite. Même si ces investissements d'infrastructure constituent un préalable à une transformation de l'économie, ils n'assurèrent que peu celle-ci.

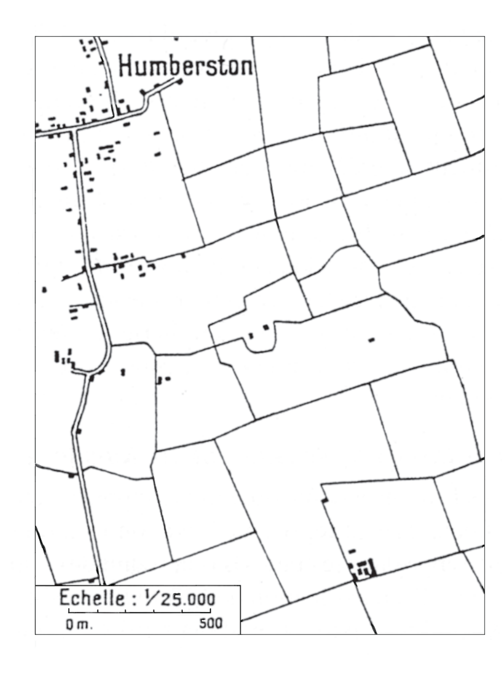
L'Espagne resta donc sous la coupe d'un catholicisme conservateur. Les tendances dominantes étaient le mépris pour les activités bourgeoises, le prestige de la terre et des armes. Aux XVIIe et XVIIIe siècles, l'Espagne rata les débuts de la modernité, caractérisée avant tout par l'apparition d'un esprit scientifique et rationaliste. Dès les XVIe et XVIIe siècles, elle s'éloigna de l'Europe moderne qui s'organisait et s'installa dans une situation de périphérie dominée. Au Portugal, la faiblesse de la population et du marché intérieur aggravait la situation ; la mainmise de la Grande-Bretagne sur l'économie portugaise s'affirmera rapidement et sera scellée par les traités de Whitehall (1661) et de Methuen (1703).



Source : M. M. Knight, H. E. Barnes & F. Flügel (1928), *Economic history of Europe*, Boston, Houghton Mifflin Co.

Les trois soles en openfield, nord, est et sud, sont divisées en lanières, représentées ici entièrement sur la seule sole sud. Le villageois occupant la maison A dispose d'une trentaine de lanières, représentées en noir, réparties sur les trois soles. Dans la zone enclose, où se trouvent le manoir du seigneur local (B), qui y possède plusieurs parcelles, l'église (C) et le presbytère (D), ce villageois dispose également de deux jardins. En aval de l'étang (E), est établi le moulin à eau banal (F). Les prairies le long de la rivière sont réservées à l'usage du seigneur. La sole méridionale est occupée par du blé d'hiver ou du seigle, alors qu'elle était en jachère l'année précédente. La sole orientale est plantée d'orge, d'avoine, semés au printemps, ou de pois. La sole septentrionale est en jachère pâturée. A l'extérieur de l'openfield, le reste du finage est partagé par des pâturages communs, des landes, de la forêt, dans laquelle les paysans disposent de certains droits d'usage, par exemple pour la glandée des porcs.

Fig. 72. Plan schématique d'un village nucléaire anglais en assolement triennal, avant les enclosures.



Source : M. Derruau (1958), *L'Europe*, Paris, Hachette.

Fig. 73. Terroir anglais de très grandes parcelles irrégulières encloses, dans la région du Humber.

4. L'EUROPE DU NORD-OUEST, FOYER INITIAL DE LA REVOLUTION INDUSTRIELLE

C'est dès lors en Europe du nord-ouest, qui additionne les atouts de l'ouverture atlantique et un développement précoce de la bourgeoisie que les conditions de l'essor mercantiliste, puis de la révolution industrielle seront réunies en premier lieu.

1. LES PAYS-BAS SE CANTONNENT DANS LE CAPITALISME MARCHAND ET BANCAIRE

Les Provinces-Unies ont accumulé précocement du capital et connaissent une prospérité remarquable au XVII[e] siècle. Dès la reprise de l'économie européenne vers le milieu du XV[e] siècle, l'économie marchande se développe aux Pays-Bas et induit des mutations dynamiques dans le secteur agricole : l'abandon de la jachère, l'intensification de la fumure du sol, la pratique du drainage, la culture de plantes industrielles, comme le lin. L'extraction de la tourbe fournit l'énergie. Le succès du protestantisme et l'expulsion du pouvoir monarchique catholique habsbourgeois hors des provinces du Nord traduisent l'essor vigoureux de la bourgeoisie capitaliste, encore renforcée par l'accueil de protestants chassés des provinces méridionales et des Etats catholiques, en particulier les Huguenots français. La modernité des institutions, la faiblesse des contraintes féodales, avec des paysans propriétaires ou fermiers en argent, sont favorables à l'entreprise capitaliste.

La bourgeoisie protestante hollandaise prend très tôt le pouvoir, mais, dans un petit pays, se cantonne dans les activités commerciales et financières, négligeant l'investissement industriel précoce.

Mais, dans un petit pays peu peuplé, ouvert sur la mer, cette bourgeoisie orientera principalement ses activités vers la bourse, la finance et les très lucratives opérations maritimes, intra-européennes (avec le contrôle du commerce de la Baltique) et coloniales (avec la création de la Compagnie des Indes). La bulle financière spéculative d'Amsterdam, avec une monnaie surévaluée et des intérêts bancaires très élevés, entraînent au XVIII[e] siècle un intérêt limité pour l'industrie, d'autant que les capitaux sont également investis dans l'assèchement des polders, dans l'agriculture – qui n'occupe déjà plus que 40 % des actifs en 1700, contre 60 % à la même époque au Royaume-Uni, avec une productivité par agriculteur 1,5 fois supérieure – et dans la première transformation des matières premières exotiques importées. Le marché est trop étroit et l'industrialisation n'est pas nécessaire à la prospérité de la bourgeoisie hollandaise : les protectionnismes britanniques et français handicapent les développements industriels d'un petit pays. Le revenu néerlandais par habitant n'en restera pas moins, encore au XIX[e] siècle, parmi les plus élevés d'Europe, juste derrière celui du Royaume-Uni, malgré le paupérisme et le chômage urbains liés au retard dans l'industrialisation.

2. L'ANGLETERRE CONNAIT LA PREMIERE REVOLUTION INDUSTRIELLE

C'est finalement en Angleterre que seront réunis pour la première fois l'ensemble des prérequis d'une croissance industrielle vigoureuse.

Dès la fin du XVII[e] siècle, l'Angleterre combine parlementarisme, expression de l'essor politique de la bourgeoisie, voire d'attitudes plus capitalistes des propriétaires fonciers, dans un contexte étatique solide, potentialités de l'expansion coloniale et intégration du marché intérieur.

Les conditions politiques, idéologiques et économiques favorables sont présentes dès la fin du XVII[e] siècle : la Grande-Bretagne n'a pas connu d'invasion de son territoire depuis 1066 ; l'unification étatique est réalisée, complétée en 1707 par l'Acte d'Union avec l'Ecosse ; le marché a été rapidement unifié ; l'anglicanisme, débordé par la suite par le puritanisme, a rompu avec Rome, affirmant la prééminence du pouvoir étatique et des intérêts nationaux sur l'Eglise ; le parlementarisme s'est renforcé avec la révolution de 1688 ; les contraintes corporatives sont érodées dès le XVI[e] siècle et le lien entre richesse et statut social est fort ; l'intervention mercantiliste

de l'Etat dans l'entreprise économique intérieure est limité. Le travail à domicile, organisé par les marchands capitalistes, se développe. Aux avantages du cabotage, dans un temps où les transports terrestres sont coûteux, s'ajouteront dans la seconde moitié du XVIIIe siècle ceux nés de la construction d'un réseau dense de canaux, qui permettront entre autres le transport du charbon, dans un pays manquant précocement de bois.

Une mutation agraire préalable assurera les bases nécessaires à la révolution industrielle. Dans la seconde moitié du XVe siècle, la guerre dynastique des Deux Roses entre les Lancaster et les York a affaibli la noblesse traditionnelle, déjà mieux contrôlée qu'en France par le pouvoir royal depuis l'invasion normande. Les nouveaux landlords qui la remplacent trouvent dans la terre des occasions de réinvestissement avant même la révolution industrielle. Ils gèrent leurs propriétés dans une optique plus capitaliste, s'intéressent aux progrès agronomiques, remplacent l'assolement triennal classique avec jachère et droits d'usage par des rotations plus complexes, sans jachère, incorporant culture des légumineuses et cultures dérobées. Une classe de yeomen, paysans moyens, propriétaires ou fermiers, se développe dans les mêmes perspectives investisseuses. D'où une amélioration de l'alimentation et un dégagement de la main-d'œuvre, mais au prix d'un coût social élevé. En effet, l'abandon des pratiques traditionnelles impose la généralisation de l'enclosure, alors que l'openfield assurait la jouissance des droits d'usage dans le cadre de pratiques culturales communautaires (fig. 72). Au XVIIIe siècle, suite à la hausse du prix du grain, les landlords vont chasser les squatters et les cottagers, qui vivaient sans titres sur les friches communales. Avec les yeomen, ils s'approprient celles-ci et ne renouvellent pas les baux d'autres paysans. Le Parlement, dont la plupart des membres sont propriétaires terriens, permet aux assemblées des villages, dominées par les propriétaires de l'endroit, de forcer à enclore. Ceci ruine certains petits propriétaires, endettés, privés du supplément de ressources qu'assurait le recours aux communaux appropriés par le landlord ou engagés dans des procès coûteux pour tenter de faire valoir leurs droits de propriété. Il y a dès lors paupérisation qui oblige à aller en ville. Le mouvement des enclosures s'accélère après 1740. Il est quasi achevé en 1815. Les grands propriétaires confient la terre à des fermiers, moyennant une rente, en vertu de baux à très long terme, cessibles par le fermier à ses héritiers. De la sorte, le fermier, qui ne s'est pas endetté pour acheter le foncier, est incité à investir dans l'amélioration de ses moyens de production.

La révolution agraire s'accélère en Grande-Bretagne après 1740.

On passe donc du paysage ouvert, de l'openfield avec assolement triennal obligatoire, à un paysage fermé, mais encore largement céréalier. Les grandes prairies encloses de haies ou de murs, vouées à l'élevage, qui apparaissent aujourd'hui comme l'archétype immuable des campagnes anglaises, et peuvent paraître en première approche la conséquence évidente d'un climat humide tempéré, ne se sont en fait développées qu'après l'abolition, au milieu du XIXe siècle, des Corn Laws, lois protectionnistes qui restreignaient fortement les importations de céréales, et à la suite de mauvaises récoltes dans les années 1870. Ces Corn Laws furent abolies sous la pression de la bourgeoisie industrielle triomphante, qui voyait dans les importations à bon marché de blés d'outre-mer la possibilité de maintenir bas les niveaux salariaux. Entre 1879 et 1895, les surfaces en blé et en orge se réduisent de plus d'un tiers et les prairies permanentes, en croissance, occupent une surface quatre fois supérieure. Dans le même temps, la dépopulation des campagnes se poursuit. Il n'y a, dans ces paysages, aucun déterminisme physique, comme le montre d'ailleurs

la progression des céréales pendant et après la Seconde Guerre mondiale. Les clôtures furent une marque de propriété avant d'être une nécessité imposée par l'élevage.

La transition démographique britannique est précoce et vigoureuse, avec une hausse initiale de la natalité.

La révolution agraire dégage les fondements d'une transition démographique précoce et vigoureuse, qui fournira l'accroissement de population nécessaire à la révolution industrielle (voir précédemment, fig. 57), en même temps que de puissants mouvements migratoires dirigeront les populations des campagnes vers les régions industrielles, mais tout autant vers les grandes zones métropolitaines (fig. 58 et 59).

Les principales sources du capital, encore modeste, rappelons-le – une dizaine de pour-cent du revenu ou moins –, nécessaire aux débuts de l'industrialisation anglaise provinrent :

a) *de partenariats, de prêts personnels et de l'autofinancement pratiqué par des yeomen, par les artisans de la proto-industrie et par des marchands-fabricants ascétiques et parcimonieux*. La petite et moyenne bourgeoisie, déjà en contact avec le commerce de la production artisanale, a joué un rôle plus important dans les débuts de la révolution industrielle britannique que la grande bourgeoisie, plus terrienne et commerciale ;

b) *du réinvestissement dans l'industrie de bénéfices du négoce intérieur.* Les exemples sont nombreux : Richard Crawshay, riche marchand de fer londonien, fait de l'usine métallurgique de Cyfarthfa la première usine métallurgique du Royaume-Uni dans le sud du Pays de Galles ; les négociants en charbon de Londres investissent leurs profits dans les mines du Northumberland ; la plus puissante affaire de filature mécanique de lin fut financée par deux riches négociants en lainages ;

Le capital initial nécessaire à la révolution industrielle britannique provient entre autres de la petite et moyenne bourgeoisie artisanale, du réinvestissement des bénéfices du négoce intérieur et colonial, de l'importation de capitaux étrangers, attirés par le niveau élevé des taux d'intérêt.

c) *de l'exploitation des colonies*, du trafic des denrées coloniales et de la traite des esclaves aux mains des compagnies commerciales laissées au secteur privé, à partir du XVIIIe siècle, sous la forme d'associations de marchands ou de capitaux bénéficiant de monopoles régionaux. Ainsi, les « Tobacco lords » de Glasgow vont-ils financer l'industrie écossaise suite à la révolution américaine. Si certains auteurs minimisent l'impact du trafic colonial, il ne faut pas négliger l'impact de redistributions indirectes de son profit, par exemple à travers la construction navale ;

d) *des bénéfices de la réexportation de matières premières vers d'autres pays d'Europe, éventuellement après transformation, et des exportations*. Les exportations britanniques quintuplent au cours du XVIIIe siècle. A sa fin, les exportations représentent de l'ordre de 15 à 18 % du revenu intérieur. Elles sont constituées à près de 90 % par des produits industriels. 60 % de la croissance de la production industrielle est destinée à l'exportation. Mais dès 1700, le commerce extérieur valait 8 à 9 % du revenu intérieur brut, formé à plus de 80 % de produits industriels. La possession d'un vaste marché colonial favorisera ensuite les débouchés de la production mécanique, comme dans le commerce des indiennes, des cotonnades imprimées, d'autant que le monopole colonial britannique en Inde s'est accompagné de mesures systématiques de destruction de l'artisanat local traditionnel. On est frappé par l'importance, pour l'industrie du XIXe siècle, de l'exportation manufacturière vers les colonies. En 1924 encore, l'Inde est le premier client de la Grande-Bretagne, devant les Etats-Unis. L'Australie venait en quatrième place, après l'Allemagne mais avant la France ;

e) *de l'importation de capitaux étrangers*. Les taux d'intérêt britanniques, supérieurs au XVIIIe siècle aux taux hollandais et français, ont attiré des

capitaux qui prennent une part de la dette publique anglaise, ce qui libéra les capitaux anglais pour des emplois plus productifs.
En revanche, du fait de sa mobilisation dans le cadre de la croissance de la productivité agricole, le capital foncier joua un rôle secondaire dans le démarrage industriel britannique, sauf au XVIII[e] siècle dans les mines de charbon, exploitées directement par les propriétaires fonciers. Le recours aux banques fut restreint, les banques commerciales de Londres et les Country Banks se limitant au crédit à court terme. La bourse de Londres s'occupait essentiellement de la négociation des emprunts d'Etat. Néanmoins, les Country Banks assurèrent des transferts d'argent depuis les comtés agricoles du sud-est, qui avaient des excédents numéraires, vers les comtés industriels, qui en manquaient. En outre, des ventes de terres fournirent des capitaux nécessaires à des développements industriels, bien qu'à l'inverse certains descendants d'industriels aient investi en domaines. Les progrès de l'agriculture ont également contribué à la croissance de la demande en produits industriels.
En conclusion, l'auto-investissement, le réinvestissement des profits issus de la proto-industrie et des premiers démarrages industriels, ainsi que le capital commercial jouèrent un rôle essentiel dans le démarrage industriel britannique. Cette industrialisation profita largement de la domination impérialiste britannique sur le commerce mondial, incontestée au XIX[e] siècle. La précocité du démarrage permit une accumulation initiale émiettée, n'impliquant ni l'intervention économique des pouvoirs publics, ni la nécessité de recourir au capital financier, d'ailleurs plus intéressé à des opérations commerciales et financières dans l'Empire. L'absence de véritables banques d'affaires fut sans doute responsable de l'essoufflement manifesté par l'industrie britannique à partir de 1885, quand les besoins en capitaux devinrent plus massifs. Le capitalisme libéral manchestérien, archétype de l'économie politique classique, n'est qu'une des formes prises par le capitalisme, correspondant à ces conditions de démarrage précoces.

La précocité de la révolution industrielle britannique et les sources initiales de l'accumulation du capital industriel expliquent la faiblesse des liens entre capital industriel et capital bancaire dans ce pays.

3. LE DEMARRAGE PLUS TARDIF ET PLUS LENT DE LA FRANCE

A la fin du XVIII[e] siècle, l'industrie française possédait, dans certains secteurs, un niveau technologique assez avancé. Le volume de sa production était du même ordre de grandeur qu'en Grande-Bretagne, mais pour une population près de trois fois supérieure. La productivité agricole était de l'ordre de 30 % inférieure à celle qui prévalait en Angleterre. Le passage de la protoindustrialisation et de la manufacture à la grande industrie fut plus tardif et plus lent en France qu'en Grande-Bretagne. Il n'y eut pas de réel décollage, mais plutôt une croissance plus ou moins continue, les foyers d'industrialisation se développant principalement dans la partie septentrionale du pays à partir de 1830. La croissance est plus vigoureuse pendant les deux décennies du Second Empire mais, même alors, les structures de l'industrie française restaient duales, avec un secteur archaïque et émietté.
Plusieurs facteurs expliquent cette situation.
En même temps que les difficultés physiques des transports dans un vaste pays aux formes massives, les douanes intérieures, les privilèges locaux ont continué de réduire la mobilité des biens durant le XVIII[e] siècle. Les corporations empêchèrent longtemps les développements industriels urbains : elles furent abolies une première fois en 1776 (édit de Turgot) et définitivement en 1791 (loi d'Allarde). Toutefois, de nombreuses manufactures avaient été établies en milieu rural avec

Le démarrage industriel français fut plus tardif et plus lent qu'en Grande-Bretagne : les contraintes d'Ancien Régime ont subsisté plus longtemps, l'attrait de l'investissement dans la terre a mobilisé l'épargne paysanne et bourgeoise, la dynamique démographique fut exceptionnellement faible, du fait d'une baisse très précoce de la fécondité.

privilèges royaux depuis Colbert ; elles étaient contrôlées depuis 1669 par des inspecteurs des manufactures. Des ateliers campagnards libres proliférèrent également sous l'Ancien Régime.

Le poids de la noblesse traditionnelle, qui ne réinvestit pas, resta fort jusqu'à la Révolution française. Cependant, l'attitude d'une partie de la noblesse changera au XIX[e] siècle et, par exemple, l'aristocratie investira des capitaux d'origine foncière dans la métallurgie en Alsace, en Lorraine, dans le Centre et le Midi. Mais, à l'inverse, une partie de la bourgeoisie, en particulier celle qui profita des achats de biens nationaux après la Révolution française, singea la noblesse d'Ancien Régime en immobilisant des capitaux dans des achats de terres, par exemple dans des vignobles. Les fastes impériaux de la cour napoléonienne encouragèrent de tels comportements.

La Révolution française abolit les privilèges des manufactures. Pour un temps les conquêtes napoléoniennes ont ouvert à la France le marché européen, protégé de la concurrence anglaise par les effets du Blocus continental. Mais, en réalité, l'instabilité de la période révolutionnaire et les guerres impériales, qui ponctionnèrent l'Europe continentale, restreignirent l'accumulation industrielle. Après 1815, la suprématie politique et économique de l'Angleterre exclura la France du marché européen. En 1820, le revenu par habitant français est à moins de 70 % du niveau britannique, avec une part nettement moindre provenant de l'industrie ; ce rapport s'est maintenu en 1913.

La Révolution française avait noué un compromis, contre la noblesse, entre la bourgeoisie et la paysannerie, même si de forts antagonismes subsisteront ensuite entre ces deux classes sociales. Précocement malthusienne, la petite paysannerie française propriétaire, constituée dès le XVII[e] siècle, nourrissait une soif de terres considérable, face à l'ampleur des propriétés que conservaient la noblesse et l'Eglise : elles couvraient encore 2/5 du territoire à la veille de la Révolution. Tous les privilèges furent abolis en 1791. Cette alliance eut aussi partiellement pour conséquence la lenteur des progrès industriels.

En effet, sauf dans certaines régions de grandes exploitations en fermage du Bassin parisien, la petite propriété foncière dominera le monde rural français. Elle se développa soit par acquisition à la Révolution, soit par rachat aux nouveaux propriétaires bourgeois des villes et bourgs. Ces rachats impliquèrent endettement et hypothèques, qui s'ajoutèrent à l'impôt qui pesait sur les petits propriétaires. Ils mobilisèrent l'épargne et, avec une prévalence du partage égalitaire, généralisé par le Code Napoléon, contribuèrent aussi à expliquer la précoce faiblesse démographique française dans le monde rural (fig. 57 et 58). Pays de faible croissance démographique, la France fut dès lors aussi un pays à croissance limitée du marché. On comprend ainsi la prégnance des préoccupations françaises en matière de démographie scientifique, dès les années trente du XX[e] siècle, renforcées par les craintes suscitées par la croissance allemande et par la saignée de la Première Guerre mondiale. Des slogans vichystes tels « Travail, Famille, Patrie » se sont construits sur les faiblesses de l'économie et de la démographie françaises.

Dès 1867, Karl Marx, dans un chapitre inédit du *Capital*, avait relevé les conséquences du poids et de l'émiettement du monde rural : « Le système de la parcellisation du sol, en empêchant un accroissement de la population, tend indirectement à freiner l'extension des manufactures. Qui plus est, il a cet effet d'une manière directe, en tenant une nombreuse population attachée et occupée à la terre, l'agriculture représentant la principale occupation, celle qui entraîne fierté et satisfaction. Ceci étant, le filage, le tissage, etc., ne sont, en France, que des activités domestiques accessoires, nécessaires à l'entretien

immédiat de la population. Le surplus économisé est thésaurisé dans le but d'augmenter l'héritage, et cette population n'est pas disposée à essaimer loin de ses foyers en quête d'occupations différentes ou d'habitudes nouvelles. C'est donc justement là où épargne est synonyme de thésaurisation, qu'elle réussit dans des proportions toujours plus élevées, à préserver son intégrité, la formation du capital et le développement de la production capitaliste se trouvant entravés par les conditions économiques mêmes qui favorisent la thésaurisation. Devenir propriétaire, posséder une maison ou une parcelle de terre, tel devient aussi le but principal de l'ouvrier d'usine et de presque tous les paupérisés ayant déjà perdu toute propriété : de fait, ils ont les yeux braqués sur la terre. Or, il se trouve que le processus inverse s'est déroulé en Angleterre. Il suffit de considérer la nature des occupations d'une très importante classe de Français pour saisir que, contrairement à ce qui se passe en Angleterre, l'industrie manufacturière française se compose de petites entreprises. On constate, une fois de plus, combien l'expropriation des travailleurs de la terre est nécessaire au développement de la grande industrie. (...) l'industrie française est liée au système de tenure du sol. (...) Etant le pays de la propriété morcelée et des petits biens-fonds, la France est aussi le pays du morcellement de l'industrie et des petits ateliers ».

L'accélération de la croissance industrielle sous le Second Empire, en même temps que se développe le réseau ferré, impose une concentration du capital industriel aux mains de banques d'affaires, qui vont se révéler des structures fragiles.

Malgré ce morcellement industriel, le démarrage plus tardif qu'en Angleterre imposa souvent des apports de capitaux plus massifs, plus concentrés : le décollage français, pendant la Monarchie de Juillet et le Second Empire, se fonda largement sur la mise en place coûteuse du réseau ferroviaire, alors qu'en Grande-Bretagne, ce sont les progrès industriels préalables qui ont ensuite entraîné la mise en œuvre de ce réseau. Les banques d'affaires familiales ou créées par quelques personnes joueront un rôle important. L'influence de l'idéologie saint-simonienne sera présente dans ces créations au milieu du XIXe siècle. Saint-Simon critiquait la propriété privée, en particulier l'héritage, considérant qu'il mène à investir le détenteur de la propriété de la gestion de l'entreprise, alors que celui-ci n'est pas nécessairement le producteur le plus capable. Il perçoit l'industrie comme une création collective, quasi mystique, pour une nouvelle conquête du monde. La banque d'affaires doit assurer les capitaux aux producteurs, dans le cadre d'un système libéral. Les capitaux rassemblés par ces banques venaient souvent des spéculations de la période révolutionnaire sur le numéraire et les assignats, des achats de biens nationaux, des ventes aux armées de la période napoléonienne, voire des fortunes amassées par les armateurs, grossistes et négociants d'esclaves de Bordeaux, Marseille, Nantes, Le Havre au XVIIIe siècle. L'implication des banques d'affaires dans le développement industriel et minier fut importante pendant le Second Empire, comme en témoigne le Crédit mobilier des frères Péreire, après 1852 jusqu'à son échec de 1867-1870. Cette institution récoltait les fonds disponibles d'épargnants timorés sous forme d'obligations de l'« omnium de l'économie capitaliste nationale ». Elle affectait ces fonds à la détention d'actions de sociétés anonymes, dont elle organisait la création. Quand les industries s'avéraient un succès, les actions étaient diffusées dans le public. Mais les immobilisations à long terme des banques d'affaires, privilégiant le financement des infrastructures, étaient considérables. De la sorte, en cas de difficulté économique, les demandes de retrait des épargnants pouvaient entraîner un krach touchant l'ensemble du système économique. De toute manière, il ne faut pas surestimer le dynamisme du système bancaire français, même sous le Second Empire : en 1870, les ressources bancaires ne représentaient que 16 %

du revenu national français, contre 34 % en Angleterre en 1844, 40 à 42 % en Belgique en 1875 et 31 % en Prusse en 1865.

L'industrialisation fut aussi le fait de commerçants reconvertis dès l'apparition du machinisme, comme dans la soierie lyonnaise, mais globalement le capital financier joua un rôle important, dans un contexte d'épargne timorée et attirée par le placement foncier. La logique foncière de la petite production rurale (ou artisanale) marchande s'opposait à la logique industrielle capitaliste.

Après la Commune de Paris, en 1871, l'industrialisation française verra son rythme se ralentir par rapport au Second Empire : la décroissance de la part des actifs occupés dans l'agriculture sera limitée jusqu'après la Seconde Guerre mondiale (fig. 50). La crainte de la révolution prolétarienne renouvela l'alliance de la bourgeoisie capitaliste et de la France rurale, France d'ordre surreprésentée politiquement. Celle-ci obtint un retour au protectionnisme agraire en 1881, renforcé par les lois de Méline en 1892. Ceci permettra à une masse pléthorique d'exploitations petites, peu spécialisées et peu mécanisées de végéter jusqu'après la Seconde Guerre mondiale. De la sorte, l'industrie continua de se développer lentement. Sous la Troisième République, le marché colonial fut un débouché facile pour une industrie protégée. Une part importante de l'épargne, croissante jusqu'en 1914, se porta sur l'investissement à l'étranger, orienté en fonction des intérêts politiques, par exemple vers la Russie. Cet attrait pour le placement à l'étranger s'expliquait entre autres par la faiblesse de la demande intérieure de capitaux de trop petites firmes, familiales ou autofinancées.

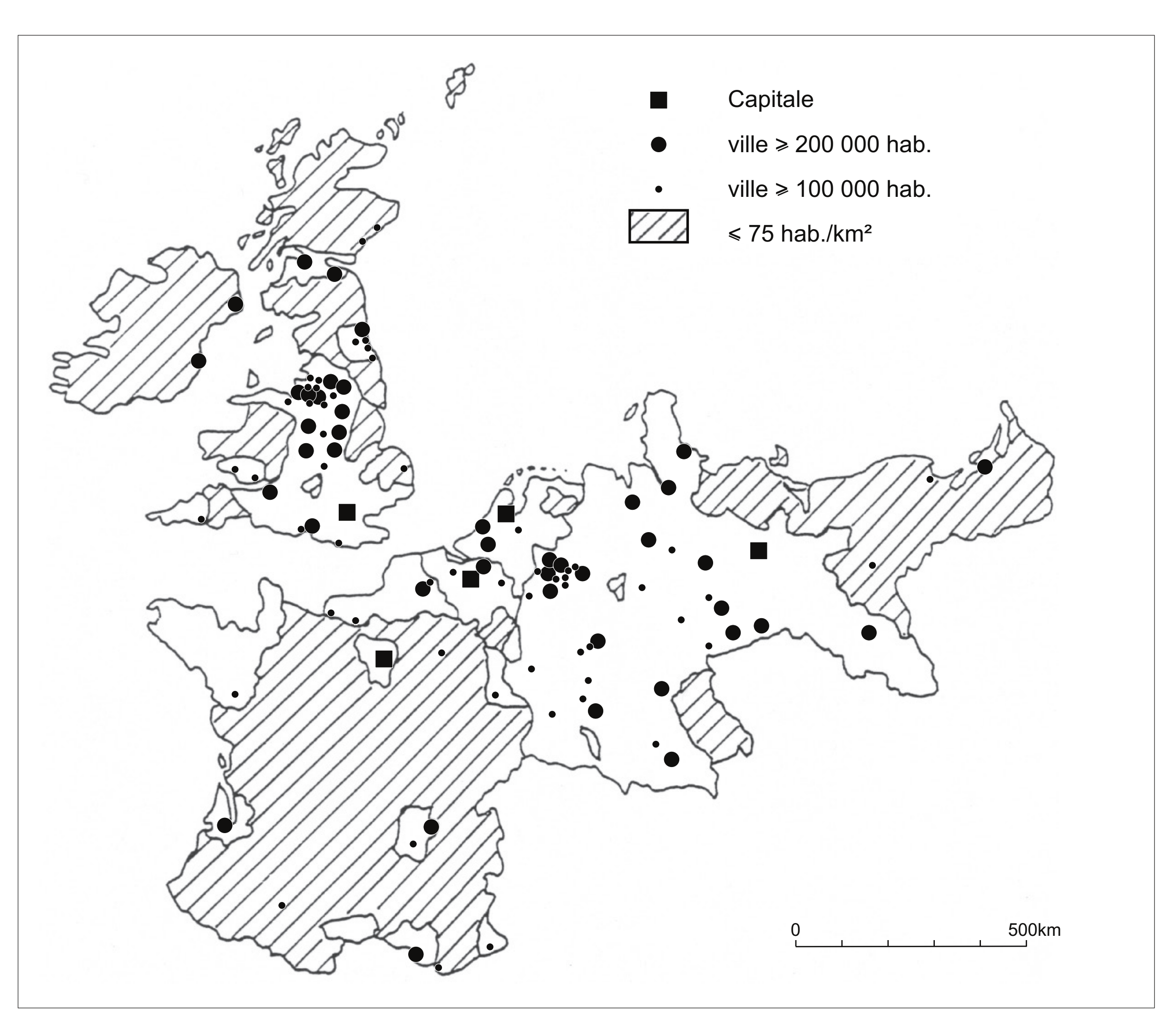
La prégnance des logiques foncières et agraires va handicaper le développement dynamique de l'industrie française, surtout après que les craintes suscitées par la Commune de Paris vont renforcer l'alliance conservatrice entre la bourgeoisie française et un monde rural protégé.

Les histoires différentes de la révolution industrielle en France et en Angleterre se reflètent sur la carte de ces deux pays à la veille de la Première Guerre mondiale (fig. 74 ; tableau 34).

En Angleterre comme en France, une capitale concentre une part importante de la population et l'essentiel du pouvoir de commandement économique et politique : c'est le reflet de l'ancienneté de l'unification de l'Etat-nation dans les deux pays et de son caractère centralisateur. Mais le poids relatif de Paris est plus grand que celui de Londres si l'on considère la faiblesse de l'urbanisation française en dehors de la capitale.

Le territoire français est dominé par un vaste espace rural peu densément peuplé et resté largement traditionnel. Il sera encore affaibli par les saignées de la guerre. Ce maintien tardif de paysages ruraux traditionnels, qui perdurera jusque dans les années cinquante et soixante, sera valorisé par les géographes français à travers de grandes thèses de géographie régionale ; il fut présenté comme faisant partie des qualités propres, intrinsèques, d'une France riche de sa diversité, comme un donné, à la rencontre de « conditions naturelles favorables » et du « cadre historique ». De fait, il ne reflétait avant tout qu'un retard économique, la modernisation signifiant aussi la banalisation des paysages et leur uniformisation.

La description de l'agriculture du Midi atlantique, faite en 1949 dans un ouvrage collectif sur la France par le géographe et démographe J. Dupâquier, illustre bien cette persistance anachronique des archaïsmes dans nombre de campagnes françaises : « La vie agricole repose sur la petite exploitation et l'individualisme paysan qui se traduit par la dispersion de l'habitat. La petite exploitation (10 ha en moyenne) est liée à la petite propriété, soit que le petit propriétaire cultive sa terre lui-même, soit qu'il la donne à un métayer ; le fermage est presque inconnu dans le Sud-Ouest ; le métayage consiste en principe dans le partage des frais et des récoltes entre propriétaire et exploitant ; mais il peut présenter des variantes. Tel quel, il est une source de conflits



Source : *The Statesman's Yearbook* (1917).

Fig. 74. Les armatures urbaines en Europe du nord-ouest à la veille de la Première Guerre mondiale.

	Revenu intérieur par habitant (dans les frontières de l'époque, Royaume-Uni sans l'Irlande = 100)	*Valeur des exportations par habitant (dans les frontières de l'époque, Royaume-Uni = 100)*	*Productivité par heure de travail (Royaume-Uni = 100)*	*Population (dans les frontières de l'époque), en millions d'habitants*	*Part de la population dans les villes de plus de 100 000 habitants*	*Idem, à l'exclusion de la capitale*
Royaume-Uni	97	100	100	45,2	35,9 %	23,7 %
France	69	53	65	39,6	14,6 %	7,9 %
Allemagne	76	108	80	64,9	21,3 %	18,7 %
Belgique	82	156	82	7,4	17,7 %	8,8 %
Pays-Bas	78	112	91	6,3	24,4 %	14,7 %

Sources : *The Statesman's Yearbook* (1917) ; A. Maddison (1995).

La part relativement basse de la population résidant dans les grandes villes en Belgique, bien qu'il s'agisse d'un pays très industrialisé, s'explique par la densité du semis urbain de villes moyennes et le développement précoce de la navette quotidienne des travailleurs, dans un pays très densément peuplé et disposant du réseau ferroviaire le plus serré d'Europe.

Tableau 34. Développement économique, population et urbanisation en Europe du nord-ouest à la veille de la Première Guerre mondiale (1911-1913).

entre intéressés, ce qui explique le succès des partis de gauche en Aquitaine : aux récentes élections, les partis communiste et socialiste ont obtenu 58 % des suffrages, proportion exceptionnellement élevée pour un milieu rural. L'individualisme paysan se traduit par la polyculture et la dispersion de l'habitat. La polyculture, c'est-à-dire la variété de production, est l'héritage des temps où chacun devait suffire à lui-même. La dispersion de l'habitat est antérieure au Moyen Age ; pendant des siècles, le Midi atlantique a été comme le Nord un pays de champs ouverts, ce qu'exigeait la pratique de la vaine pâture ; mais il n'a jamais été un pays de champs réguliers et allongés. Toujours les limites des champs se sont enchevêtrées au hasard des héritages et des défrichements. La dispersion de l'habitat prend une double forme : maisons isolées, petits hameaux (mas). (...) jusqu'à la révolution agricole à la fin du XVIII[e] siècle, (...) on faisait alterner le blé avec la jachère. Depuis lors, l'assolement biennal et la vaine pâture ont disparu ; les champs se sont clos de haies vives, la prépondérance exclusive du blé à pris fin dans le Midi atlantique. Petite exploitation et polyculture marquent un manque d'adaptation au progrès agricole. Polyculture signifie économie familiale et refus de spécialisation ; petite exploitation égale manque de capitaux et prix de revient élevé. Tout cela se traduit trop souvent par l'attachement routinier à des cultures qu'il vaudrait mieux abandonner ; le blé par exemple s'accommode mal de la chaleur de l'été. Malgré tout, près d'un quart de la superficie totale est encore planté en céréales ; on ne leur distribue guère d'engrais. Aussi les rendements sont-ils fort bas : le Midi aquitain a produit en 1942 : 669 000 quintaux d'orge, 1 738 000 d'avoine, 7 195 000 de blé, soit respectivement 8,7 %, 5,8 % et 13,1 % de la production totale de la France ».

La France reste dominée jusqu'au lendemain de la Seconde Guerre mondiale par la juxtaposition d'une hypercentralisation parisienne et d'un monde rural teinté d'archaïsmes.

Seules échappent aux faibles densités quelques zones plus industrialisées (Nord-Pas-de-Calais, Seine-Maritime, Lorraine, Lyon-Saint-Etienne), quelques départements centrés sur un pôle côtier ou un grand port (Le Havre, Bordeaux, Marseille, Nice), ou les campagnes plus fécondes de la Bretagne et d'une partie de la Normandie. Les villes de quelque importance sont reportées sur les frontières et les côtes, loin de Paris. La centralisation administrative, dans la tradition jacobine, concentre les décisions dans la capitale. L'organisation départementale restreint le potentiel d'affirmation politico-administrative de pôles régionaux forts. L'image est celle de « Paris et le désert français », selon le titre d'un ouvrage de 1947, devenu célèbre, de J.F. Gravier.

Londres pèse tout autant que Paris sur son économie nationale, mais à l'inverse de la France, les campagnes anglaises ont été précocement modernisées et le poids humain des grandes conurbations charbonnières et industrielles est important.

Au contraire, en Grande-Bretagne, des conurbations industrielles et charbonnières font pendant à Londres, même si cette dernière concentre l'essentiel des pouvoirs de décision. Si, en Angleterre, les hautes terres, au-dessus de 300 mètres d'altitude, sont dépeuplées et laissées à la lande à moutons, dans le cadre de l'augmentation précoce de la productivité de l'agriculture sur le mode extensif là où les terres étaient peu fertiles, les densités de population sont fortes dans les parties centrales du pays.

A la sortie de la Seconde Guerre mondiale, une part importante de l'opinion économique française est encore obnubilée par l'agriculture et développe des raisonnements similaires à ceux des physiocrates du XVIII[e] siècle, qui voyaient dans la terre la seule source réelle de richesse, les autres secteurs ne faisant qu'en user. « La France sera à prédominance agricole ou ne sera pas », écrit ainsi encore à cette époque, P. Levêque, dans la géographie collective déjà citée. Et de poursuivre : « Il y a dans le monde 2 milliards 200 millions d'habitants dont 1 milliard 650 millions vivent de l'agriculture, soit 75 %. Dans tous les pays, il y a toujours eu un décalage considérable en faveur de l'industrie entre les prix industriels et les prix agricoles et il arrive

alors un moment où l'industrie ne peut pas vivre, car faute de pouvoir d'achat dans les milieux agricoles, elle manque de débouchés : c'est le chômage. En France, où sur trois Français un seul se consacre à un travail créateur de richesse [c'est-à-dire est un actif, N. de l'A.] et où l'exode rural a été accentué par l'application des lois sociales, la population rurale ne représente plus que 47,5 % de la population totale ; il n'en résulte pas moins que la valeur de la production agricole l'emporte sur la valeur de la production industrielle. Et que l'on ne vienne pas objecter contre une politique du maintien à la terre qu'aux Etats-Unis, un cultivateur nourrit 20 habitants et que chez nous, il en nourrit seulement six. Car on ne peut comparer un pays de jeune civilisation où la culture extensive peut se pratiquer encore sur de vastes régions à notre vieux pays (7 ha par habitant aux Etats-Unis, 1,4 en France). Et puis ne l'emportons-nous pas pour la finesse et la variété de goût des productions agricoles ?
Notre pays manque de charbon et de mainte autre matière minérale nécessaire à l'industrie. En revanche la fertilité de notre sol est légendaire et il est incontestable que la production qui répond le mieux à nos aptitudes et à nos ressources naturelles, c'est celle de l'agriculture. Elle est le meilleur facteur de la rénovation du Pays. C'est, en raison précisément du manque de charbon, sur notre agriculture que peut reposer demain un nouvel essor de notre industrie chimique de synthèse [ceci est écrit dix ans avant l'essor extraordinaire de la pétrochimie, N. de l'A !]. Sans une agriculture prospère, ce serait le déclin définitif. Aussi la France restera à dominante agricole, ou elle ne sera pas. Notre pays, à condition qu'on donne à son agriculteur les moyens techniques et économiques indispensables, peut grâce à son climat et à la variété de ses productions, redevenir une grande nation agricole merveilleusement outillée pour soutenir la comparaison avec n'importe quel autre pays. Mieux que toute autre Nation, la France peut produire « beau et bon ». Il lui faudra alors développer la standardisation de ses produits et l'organisation d'un contrôle des expéditions qui, en supprimant le fardage [c'est-à-dire la dissimulation des produits médiocres sous les produits de qualité, N. de l'A.], lui permette de reconquérir sur les grands marchés la place qu'elle occupait autrefois. L'amélioration du rendement et l'ouverture de débouchés nouveaux améliorent la condition paysanne et paieront les dépenses de l'équipement rural. Mais c'est une œuvre de longue haleine : cinq ans encore pour la mécanisation et les engrais, mais des dizaines d'années pour le remembrement et l'habitat rural. Pour abaisser dans l'avenir nos prix de revient agricoles, il faut nous équiper, mais dans la période intermédiaire, les frais d'équipement élèveront provisoirement les prix ».
La fonction idéologique de ce texte et son manque de clairvoyance sont patents. Il recourt à l'argument des « conditions physiques » pour expliquer une situation qui relevait avant tout des conditions spécifiques du développement capitaliste en France, tout en faisant vibrer la corde chauvine.
L'ouverture du Marché commun entraînera une mutation brutale. Ce pays de terriens, de rentiers, d'épargnants prudents, qui avait maintenu de larges pans d'activités relevant de la petite production marchande plutôt que du capitalisme moderne, s'intégrera dans l'économie européenne. La disparition du marché colonial protégé et l'affaiblissement du rôle international de la France lui feront perdre ses rentes, qui couvraient le quart des importations et n'assuraient d'ailleurs qu'un revenu par tête médiocre. La bourgeoisie française ne put dès lors plus se contenter du « compromis de Méline ». La part

L'ouverture de la France au Marché commun va précipiter la modernisation de son agriculture et une urbanisation massive, soutenue par un renouveau démographique. Une politique de développement des grandes villes régionales, censées équilibrer le poids parisien, va être mise en place, mais la France reste aujourd'hui encore un pays marqué par de fortes traditions centralisatrices.

des actifs agricoles s'effondra, tandis que les rapports de production capitalistes s'étendaient à l'agro-alimentaire. L'agriculture française est devenue aujourd'hui une des plus productives d'Europe. Elle tire dès lors un bénéfice considérable des aides à l'agriculture accordées par l'UE.

La France a dès lors connu à partir des années cinquante une urbanisation massive, d'autant que les deux guerres et une construction ralentie pendant l'entre-deux-guerres laissaient en héritage un patrimoine immobilier quantitativement et qualitativement insuffisant. Les besoins en logements urbains étaient énormes, encore accrus par l'importance de l'immigration, le rapatriement des pieds-noirs, l'étonnante vigueur et la persistance du baby-boom d'après-guerre. Les villes françaises vont alors brusquement gonfler et s'entourer de ceintures de HLM. Ces processus souffriront des excès de la centralisation parisienne. Dans les années soixante, le gouvernement s'inquiétera des besoins de décentralisation et du renforcement de l'armature urbaine régionale ; en 1981, les régions françaises seront institutionnalisées et dotées d'assemblées élues.

4. L'ALLEMAGNE : UN DEMARRAGE TARDIF MAIS VIGOUREUX, S'APPUYANT SUR UNE FORTE CONCENTRATION DU CAPITAL ET EN LIAISON AVEC UNE POLITIQUE IMPÉRIALISTE DE L'ETAT

Aux centralisations dans les capitales française et britannique, s'oppose le poids relatif faible de Berlin en Allemagne (fig. 74). Cependant, malgré le caractère récent de l'unification politique et un démarrage industriel plus tardif qu'en France, la multiplication de villes importantes et leur proximité, surtout dans la Ruhr, mais aussi en Hesse et en Saxe, suggèrent un développement économique et industriel vigoureux. A la veille de la Première Guerre mondiale, l'Allemagne est devenue la première puissance industrielle européenne, frustrée dans ses ambitions par la prédominance maritime et coloniale de la Grande-Bretagne. C'est un pays densément peuplé, si l'on excepte les espaces du nord-est, le Mecklembourg, la Poméranie, la Prusse orientale, ou les contreforts de la forêt de Bohême.

L'Allemagne possédait certes d'intenses foyers de protoindustrie, surtout en Saxe et dans l'axe rhénan, où l'armature urbaine médiévale était déjà dense. Napoléon Ier y avait favorisé les développements du textile. Elle avait également enregistré des développements manufacturiers mercantilistes importants, entre autres en Silésie, où la Prusse avait appuyé ses ambitions militaires sur la mise en place d'une industrie métallurgique et d'armement.

L'Allemagne a connu un démarrage plus tardif, mais plus vigoureux que la France. Ce démarrage s'est appuyé sur la mise en place d'une union douanière entre les Etats allemands, puis sur l'unification impériale, qui rencontrait les intérêts conjoints de la bourgeoisie rhénane et du militarisme prussien. L'Empire va soutenir l'industrialisation, menée dans un contexte de forte imbrication entre le système bancaire et le système industriel, dominé par de grands Konzern.

Mais, globalement, l'Allemagne n'a pas pu bénéficier de l'ouverture atlantique au même titre que la Grande-Bretagne et que la France, malgré l'importance d'un port comme Hambourg. Surtout, le démarrage réel, entre 1850 et 1873, imposait la réalisation préalable, en 1834, sous les auspices de la Prusse, de l'unité douanière, le Zollverein, qui débouchera sur l'unification politique en 1871. Face à Berlin, les bourgeoisies régionales garderont toutefois leur autonomie, ce qui justifiera un cadre fédéral, qui perdurera, si l'on excepte l'intermède de la période nazie. Le commandement économique est toujours multipolaire de nos jours. Même l'administration fédérale était loin d'être entièrement concentrée à Bonn avant la réunification et elle ne l'est pas plus aujourd'hui à Berlin. L'Allemagne ne connaît pas de problèmes régionaux de grande ampleur, la réintégration des Länder orientaux mise à part : la densité du maillage urbain de l'espace allemand et l'intensité des autonomies régionales y sont pour beaucoup.

Une autre cause de démarrage tardif tient au maintien du régime des corporations jusqu'entre 1845 et 1871. Le servage n'est aboli en Prusse qu'entre 1790 et 1821, plus tard encore dans le Mecklembourg. Mais dans le nord-est de l'Allemagne, les Junkers, propriétaires fonciers, maintiennent très tardivement, jusque dans les années 1850, une domination économique quasi féodale. Celle-ci se transformera alors en grande propriété foncière efficiente, gérée dans un cadre capitaliste et soutenue par le protectionnisme agraire de l'Etat. Von Thünen, dont le nom a été évoqué dans l'avant-propos et dont les théories sur les spécialisations de l'espace agricole en fonction du niveau de la rente foncière seront décrites au chapitre VIII, est issu de ce milieu social. L'articulation du capitalisme industriel au féodalisme périphérique encadré par un Etat militariste est brutale en Prusse et dans le nord-est de l'Allemagne. Le capitalisme s'est plus articulé sur la production marchande protoindustrielle en Saxe et en Rhénanie. A partir du milieu des années 1860, les régions de l'est fourniront leur prolétariat rural excédentaire à l'industrialisation rhénane, fondée sur le plus grand bassin charbonnier ouest-européen, saxonne, puis silésienne et berlinoise.

Le démarrage tardif impliqua, au-delà des *stimuli* étatiques initiaux, le relais d'une centralisation des capitaux. Il conduira ainsi à une interpénétration précoce et rapide du capital bancaire et des sociétés par actions de l'industrie cartellisée. Les débuts de la croissance allemande se sont inscrits dans un contexte capitaliste moins timoré qu'en France. Les banques ont accordé des préfinancements massifs, gagés sur l'accroissement présumé de la richesse. Le crédit était parfois intégral : les banques débitrices favoriseront ensuite la concentration pour renforcer la capacité financière de leurs débiteurs et alloueront encore de nouveaux crédits aux entreprises en difficulté, pour sauvegarder leur solvabilité. Thyssen prétendait qu'étant l'homme le plus endetté d'Allemagne, il était assuré d'obtenir toujours de nouveaux crédits. En échange, les banques imposèrent leur présence aux conseils d'administration. En remboursement de leurs avances, elles reçurent une part des actions nouvellement créées lors des augmentations de capital. Ainsi se mit en place le système des très puissants Konzerns allemands, qui dominèrent entre autres les industries lourdes et chimiques. En 1914, les cinq grandes banques de Berlin étaient présentes au conseil d'administration de 750 sociétés ; 16 institutions financières contrôlaient 437 directions industrielles. Aucun autre système bancaire ne contrôlait alors à ce point l'économie [5].

Les exportations, soutenues par l'Etat, qui n'hésita pas par ailleurs à encourager le dumping en protégeant le marché intérieur des importations, procurèrent de nouveaux moyens de paiement importés. L'Etat mit précocement en place un système efficace d'instruction obligatoire et de formation technique, en liaison avec les besoins des entreprises. Bismarck créa également un embryon de système de protection sociale, renforçant le consensus national malgré la force de la social-démocratie.

Outre des banques, des capitaux provinrent aussi de réinvestissements industriels du commerce rhénan et des anciennes villes hanséatiques. D'autres eurent parfois une origine foncière : les propriétaires fonciers de Haute-Silésie ont financé l'industrie lourde de la région.

Pour fonctionner, ce système axé sur le crédit massif exigeait la persistance de la prospérité. Il poussait à l'impérialisme, pour s'ouvrir de nouveaux marchés, en particulier vers l'Europe orientale et balkanique, à défaut de disposer d'un vaste empire colonial. L'appui de l'Etat, qui se marquait entre autres par les commandes d'armement, canalisa fortement l'initiative individuelle. L'industrie allemande bénéficia aussi des réparations françaises après 1870.

[5] Cette interpénétration perdure aujourd'hui et explique peut-être partiellement la solidité de l'économie allemande, la faible volatilité du capital, le niveau tendanciellement élevé du taux d'investissement dans l'industrie. Mais elle a aussi été présentée, ces dernières années, comme un élément de rigidité dans la phase contemporaine de mondialisation et de flexibilisation du capital, d'autant que le compromis social-démocrate fordiste montre en Allemagne une résistance relativement solide. Il avait été très fermement implanté après la Seconde Guerre mondiale, pour des raisons politiques évidentes, face à l'est, allant jusqu'à l'institutionnalisation de la cogestion, avec la participation des syndicats aux conseils d'administration des grandes entreprises.

5. L'ITALIE, UN DEVELOPPEMENT TARDIF ET DICHOTOMIQUE

La puissance de la bourgeoisie médiévale des villes du nord de l'Italie a été affaiblie par le transfert du centre de gravité de l'économie européenne de la Méditerranée vers l'Atlantique à la Renaissance. La protoindustrie italienne des villes du nord a alors souffert aussi d'un héritage de salaires plus élevés qu'en Europe du nord-ouest, vestiges de leur suprématie économique médiévale. Par la suite, comme en Allemagne, le démarrage industriel impliqua l'unification préalable du marché national, réalisée seulement entre 1860 et 1870, sous les auspices du Royaume de Piémont. En 1840, huit postes de douane se succédaient encore sur moins de 250 km entre Milan et Florence. Malgré l'unification, le décollage fut d'abord lent et les proportions de la formation du produit dans les structures de l'économie nationale ne se modifièrent pas sensiblement avant le début du XXe siècle (tableau 35).

Le cas de l'Italie illustre bien comment la géographie, les problèmes régionaux sont le produit des rapports économiques.

L'opposition entre le nord et le Mezzogiorno (fig. 75) domine encore aujourd'hui la vie économique et politique italienne, comme en témoignent les succès des Ligues du nord, qui s'opposent aux transferts redistributeurs vers le sud. Il n'y avait pourtant pas encore de retard économique marqué de l'Italie du sud par rapport au nord au milieu du XIXe siècle.

Le sud n'était pas dénué de production industrielle derrière les barrières douanières du Royaume des Deux-Siciles, mais il s'agissait souvent d'artisanat et de protoindustrie, avec des structures d'encadrement souvent archaïques. En 1860, le pourcentage de la population travaillant en atelier est cependant plus élevé dans le sud que dans le nord. Près de Naples, une des plus grandes villes d'Europe au XVIIIe siècle, Castellamare possédait un arsenal important. En Campanie et à Salerne, des filatures de coton existaient depuis la période française. Le tissage de la laine se pratiquait dans les Pouilles, le travail de la soie à Naples, Catanzaro et Catane. Naples bénéficia du premier éclairage urbain au gaz et du premier chemin de fer sur le territoire actuel de l'Italie, mais il reliait la ville au palais d'été du roi.

Les différences entre le nord et le sud relevaient surtout de leurs structures sociales :

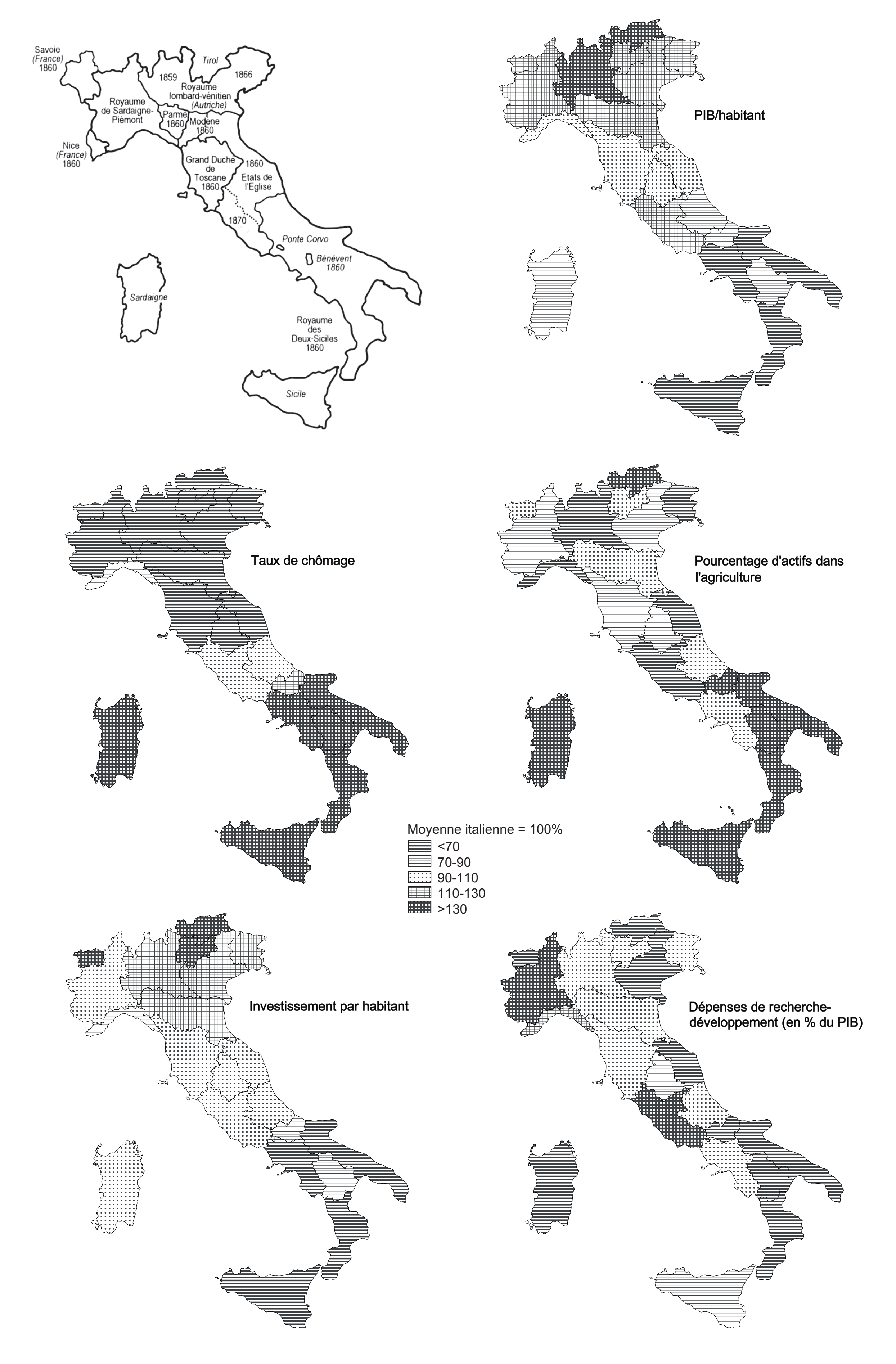
L'unification italienne, préalable au démarrage industriel dans ce pays, va accentuer les écarts de développement entre le nord et le sud, fondés sur une opposition de leurs structures sociales dominantes, héritée de l'histoire.

– au sud, la monarchie normande, qui s'est installée au XIe siècle et reconquit la Sicile sur les Arabes entraîna, après une première phase brillante – Palerme étant un temps une des plus grandes villes d'Europe – le déclin des cités, avec le développement d'une féodalité terrienne, dont les exactions furent par la suite aggravées par l'éloignement d'un pouvoir royal étranger. Ce régime foncier se maintint tardivement et sévèrement sur de vastes portions du territoire (corvées, tenures instables, latifundia) ;
– au nord, une civilisation communale, articulée au commerce lointain des produits de l'Orient et à l'exportation de productions artisanales, se mit en place dès le XIIe siècle dans la plaine du Pô, comme en Flandre. Le monde rural était dominé par un système de métayage en argent et en nature, plutôt que par du fermage, mais les tenures étaient stables et l'importance des marchés urbains encouragea les améliorations foncières par les bourgeoisies. S'il y eut recul économique relatif de l'Italie après l'ouverture de l'Europe sur l'Atlantique, l'intensité de l'urbanisation subsista et les ferments capitalistes se maintinrent dans le nord ;

	Agriculture (%)	*Industrie, y compris l'énergie et la construction (%)*	*Tertiaire (%)*
1861	55	19	26
1871	55	18	27
1881	49	20	31
1891	52	17	31
1901	49	19	32
1911	43	23	33
1921	44	24	32
1931	29	29	43
1941	32	28	41
1951	27	43	31
1961	15	38	46
1971	9	42	49
1981	6	42	52
1991	4	33	63
2001	3	28	68
2008	2	27	71

Sources : Flora (1983-1987) ; Banque mondiale ; eurostat.

Tableau 35. Evolution de la structure du pib italien (1861-1991).



Sources : P. Schmets (1952), *Atlas d'histoire universelle*, Namur, Wesmael-Charlier ; eurostat, *Statistiques régionales*.

Fig. 75. Les Etats italiens en 1859 et les disparités régionales contemporaines (2008).

– au centre, les Etats de l'Eglise, où la grande propriété ecclésiastique et nobiliaire était particulièrement peu portée à l'innovation capitaliste, séparèrent plus qu'ils n'unirent les deux morceaux de l'Italie.

L'unification italienne, le Risorgimento, mené par la jeune bourgeoisie du nord s'appuyant sur le Royaume de Piémont, ne s'accompagna pas d'une réforme agraire dans le sud. La grande propriété semi-féodale extensive, fondée sur le métayage et le salariat agricole, qui y était très répandue, utilisa ses revenus à s'agrandir et non à investir dans l'industrie. Ailleurs dans le sud, comme en Campanie, aux fortes densités de population rurale alimentant le marché napolitain, les microfundia ne permirent pas plus l'accumulation du capital.

Dans les premières années de l'unification, entre 1860 et 1887, l'industrialisation resta lente. Il n'y eut pas de croissance du revenu par tête avant la fin du siècle. La construction du réseau ferroviaire italien – avec des capitaux français d'abord, relayés ensuite par l'Etat, qui en devint le principal promoteur – mobilisa beaucoup de capitaux. A la différence de la France, et même s'il contribua à l'unification du marché national, il précéda trop le démarrage industriel pour générer suffisamment de trafic, entraîner le développement de l'industrie lourde et induire des effets multiplicateurs sur l'ensemble du secteur manufacturier national.

Le niveau limité des investissements, dans le cadre d'un libre-échange favorable à la France – Napoléon III avait soutenu l'unification du pays en échange de Nice et de la Savoie –, et la formation d'un marché national défavorisèrent particulièrement l'artisanat et l'industrie plus traditionnels du sud. Sans bourgeoisie moderniste, cette économie sudiste survivait jusque-là derrière ses barrières douanières propres, au-delà des Etats de l'Eglise.

Pendant que la pénétration des produits étrangers amenait la destruction des structures protoindustrielles plus faibles du Mezzogiorno, les investissements du capital étranger, surtout français, s'implantaient surtout au nord, où les structures étaient plus réceptives. Ils s'y conjuguèrent avec l'action du capital bancaire national. En 1876, le sud n'abritait que 7 % du capital industriel du pays.

Même si le transfert de plus-value de l'agriculture vers l'industrie ne prit pas en Italie le caractère d'une extorsion massive des surplus, comme, on le verra, ce fut le cas en Russie, le produit de la rente foncière, en s'investissant préférentiellement au nord, entraîna un transfert interrégional. Les ressources des emprunts à l'étranger et des taxes prélevées servirent au développement des infrastructures, selon une logique de rentabilité qui, de fait, avantagea également en premier lieu le développement ultérieur du nord, aux dépens du sud qui reçut moins que sa part des investissements d'Etat. La croissance considérable des impôts fonciers et de consommation – les charges sur les contribuables furent multipliées par 3 entre 1862 et 1881 – donna lieu elle aussi à un transfert de fait de ressources financières du sud vers le nord. Le Mezzogiorno se spécialisa dans les livraisons de produits agricoles au nord et à l'étranger.

L'industrialisation italienne tardive a non seulement dû recourir au capital bancaire, mais aussi à de fortes interventions de l'Etat et à l'apport de capitaux étrangers.

Après 1887 l'Italie s'engagea dans une phase protectionniste. Ces protections permirent une croissance industrielle entre 1897 et 1914. Des capitaux allemands remplacèrent les capitaux français comme source étrangère principale de financement industriel, mais conservèrent la même logique de localisation, en faveur du nord. La phase protectionniste renforça cependant le blocage du sud, qui, faute d'investisseurs industriels locaux, dut acheter ses produits industriels au nord, à des prix plus élevés que ceux du marché mondial. En représailles au protectionnisme, la France bloqua ses importations

agricoles du sud italien, au moment où la concurrence de l'Espagne et de l'Afrique du nord se développait pour le vin, l'huile d'olive et les agrumes et où la soie reculait devant la concurrence japonaise. Sur le marché national, la production sudiste fut concurrencée par les productions de l'agriculture irriguée, plus moderne, de la plaine du Pô, où le canal Cavour irriguait 1 500 km² en Piémont depuis 1850.

L'industrialisation italienne tardive eut recours au capital bancaire et au capital étranger ; elle bénéficia aussi de l'impulsion active de l'Etat, principal acheteur d'armements, voire de la participation directe de celui-ci au capital industriel, sous la forme d'un capitalisme d'Etat, dans la construction navale et la sidérurgie. L'industrie italienne était une des plus concentrées d'Europe au point de vue financier ; les placements directs des banques dans l'industrie furent favorisés jusqu'en 1938. Ce système, fragile en période de crise, amena des participations de sauvetage, souvent majoritaires, de l'Etat fasciste dès 1933. L'IRI, créé en 1937, comprenait un important secteur bancaire, avec la Banca di Roma, la Banca commerciale Italiana, le Credito Italiano, etc. Après la Libération, l'intervention étatique dans l'appareil industriel se maintiendra : la pression électorale du Parti communiste, issu de la Résistance, était forte ; l'ENI continuera et amplifiera le rôle industriel de l'AGIP fasciste, créée en 1926. Dans les années soixante et soixante-dix, l'Etat contrôlait un tiers de la production italienne et le secteur industriel public était le plus important d'Europe occidentale : en 1972, l'IRI occupait 300 000 personnes, l'ENI 76 000.

Le compromis social au lendemain de la Seconde Guerre mondiale va conforter l'implication de l'Etat dans l'industrie italienne, dans un contexte de fort clientélisme.

Ce secteur d'Etat a porté, après la Seconde Guerre mondiale, le « miracle italien » ; mais il a aussi nourri le clientélisme politique de la Démocratie chrétienne, au pouvoir durant le demi-siècle qui suit la fin de la guerre, et secondairement du Parti socialiste. Son démantèlement actuel, dans le contexte de la poussée néolibérale et du populisme berlusconien, est allé de pair avec l'implosion de ces deux partis (tout autant que du contre-pouvoir tribunicien communiste) et avec l'émergence brutale d'un grand capitalisme sauvage de « nouveaux riches », construit pour une part au départ de PME, pour une autre sur des relations troubles avec un pouvoir politique en crise. Berlusconi est le représentant typique de ce nouveau capital : les fréquents scandales montrent les limites et les risques de structures dont la gestion reste très personnalisée et opaque et qui pratiquent par ailleurs peu la recherche-développement.

Issu pour une part du monde des PME, vigoureuses dans le nord et le centre de l'Italie, un nouveau grand capitalisme profite du désengagement de l'Etat dans le contexte néo-libéral contemporain, avec des pratiques de gestion parfois douteuses.

6. LA RUSSIE : D'UNE SITUATION PERIPHERIQUE ET D'UNE ACCUMULATION EXOGENE A UNE TENTATIVE BRUTALE D'EDIFICATION DU SOCIALISME DANS UN SEUL PAYS, AUX DEPENS D'UNE AGRICULTURE ARCHAIQUE

Très retardataire et dominé par des forces aristocratiques agraires, l'Empire russe ne possédait à la veille de la Première Guerre mondiale que quelques foyers épars d'industrialisation, dominés par le capital d'Etat et surtout le capital étranger.

A la veille de la Première Guerre mondiale, l'industrialisation avait à peine démarré dans l'empire aristocratique et autocratique tsariste. Les foyers artisanaux traditionnels qui relevaient de la petite production marchande, comme la métallurgie forestière de l'Oural, les productions industrielles qui avaient utilisé le travail servile jusqu'au milieu du XIXe siècle avaient décliné, incapables de résister à la concurrence extérieure. Les conditions préalables du démarrage moderne ne furent pas réunies avant 1890. Les nouveaux foyers industriels qui se développèrent à partir de ce moment, à Moscou et à Saint-Pétersbourg, dans les Pays baltes, dans le Bassin du Donetz, en Pologne russe, avec le textile de Lodz, n'étaient encore que des îlots dans un immense territoire rural archaïque. A la différence de ce qui fut souvent observé en Europe occidentale, ils étaient en totale discontinuité avec les foyers et les structures proto-industrielles.

L'Empire sortait du servage : 47 millions de serfs avaient été libérés dans les années 1860, mais durent payer le rachat de leur affranchissement jusqu'à la révolution de 1905. Des ponctions d'Etat en nature subsistaient sur les productions céréalières, pour alimenter l'exportation. Sur de larges portions du territoire se maintint, jusqu'en 1906-1911, le système du mir : le village était collectivement responsable, le paysan n'étant pas réellement propriétaire mais possédant plutôt une part du bien collectif. Ce n'est qu'à la veille de la Première Guerre mondiale que la production agricole décolla.

La bourgeoisie était faible. Ce fut donc paradoxalement la bureaucratie d'un empire aristocratique qui souhaita et soutint le démarrage industriel : celui-ci lui apparaissait comme la seule solution au chaos financier, dans un Etat incapable de collecter suffisamment de revenus en ponctionnant une agriculture arriérée. Dès lors, ce furent les capitaux d'Etat – celui-ci avait créé une Banque de Commerce de Saint-Pétersbourg dès 1864 – ou étrangers, surtout français, anglais, allemands et belges, attirés par le gouvernement russe, qui alimentèrent l'essentiel du développement industriel tardif. En 1913, un tiers des investissements industriels dépendait du capital étranger ; deux-tiers dans la métallurgie. Le retard russe imposa un poids encore plus exclusif du capital étranger et du capital d'Etat qu'en Italie, le développement de trusts à l'allemande, une forte présence d'étrangers parmi les managers. Mais loin de résoudre les problèmes financiers de l'Empire, cette industrialisation ne fit qu'aggraver le problème de l'endettement russe, encore accentué par le coût des constructions ferroviaires, pour certaines lignes à usage plus stratégique qu'économique. A côté de l'industrie moderne cartellisée, subsistaient de nombreuses petites entreprises rurales, dont la présence restreignait d'ailleurs le marché de la grande industrie, par exemple dans le textile ou le cuir, d'autant que plus de 80 % de la population vivait à la campagne.

Les débâcles de la Première Guerre mondiale favorisèrent le succès de la Révolution de 1917, inattendu pour les Bolcheviques eux-mêmes, qui la voyaient plutôt réussir en Allemagne. Rapidement, ses protagonistes comprirent que la révolution n'atteindrait pas une dimension mondiale et Staline proclama la nécessité de construire le socialisme dans un seul pays, qui plus est dans un contexte obsidional. La minorité restreinte qui avait pris le pouvoir, au nom d'une classe ouvrière elle-même très minoritaire, imposa une accumulation forcée du capital. Elle y réussit d'ailleurs – comme le prouva la victoire soviétique sur l'agression hitlérienne –, mais au prix d'une bureaucratisation rapide et de la mise en place d'un système coercitif, qui s'accompagna cependant d'une forte mobilité et d'un fort potentiel d'ascension sociale en milieu urbain. L'industrialisation suivit des schémas d'organisation centralisés et quasi militaires. Dans un contexte autarcique, les seules sources possibles d'accumulation initiale étaient à rechercher dans un monde rural lui-même retardataire : la collectivisation forcée de la fin des années vingt et du début des années trente ne servit pas tant la modernisation de l'agriculture – où on investit très peu pendant toute la période stalinienne – que le contrôle rigoureux d'une politique autoritaire de ponction de la plus-value agricole, transférée massivement vers l'industrie de base. Malgré une reprise de l'investissement en faveur de l'agriculture à partir du milieu des années cinquante et surtout au cours des années soixante, l'agriculture soviétique ne parvint pas à se remettre de ce régime drastique. Quant au système industriel, le maintien du commandement administratif, qui avait permis la construction d'une base lourde, n'y permit pas un

L'industrialisation à outrance de la période stalinienne peut être interprétée comme une accumulation forcée, par un Etat bureaucratique, au départ de ponctions violentes sur le monde agricole. Cette industrialisation a été efficace dans un premier temps, mais au prix d'un épuisement du monde rural et sans parvenir ensuite à une croissance plus qualitative.

passage efficace à la révolution technologique et il ne put résister à l'ouverture internationale.

7. CONCLUSIONS

La chronologie du démarrage économique impose une concentration du capital initial d'autant plus forte que le démarrage est plus tardif. Le capitalisme libéral manchestérien n'est qu'une des formes, historiquement datée, du capitalisme.

La précocité plus ou moins grande du démarrage industriel impose les formes de l'accumulation préalable du capital.

Ayant démarré la première, après une phase de croissance agraire qui avait mobilisé beaucoup de capitaux, profitant de son impérialisme colonial et de son contrôle sur le commerce mondial, la Grande-Bretagne put fonctionner longtemps sur la base d'un capitalisme individuel, relativement émietté, avec un système industriel peu lié aux banques ; ces dernières étaient plus tournées vers les spéculations commerciales et financières. Le modèle libéral manchestérien ne recouvre pas toutes les formes du capitalisme ; il en est seulement une version précoce. La persistance d'un émiettement du capital industriel contribue sans doute à expliquer le ralentissement de la croissance industrielle britannique à partir de la fin du XIX[e] siècle, face à la concentration des industries allemande et américaine.

Les premiers développements industriels sur le continent imposèrent une intervention du capital bancaire national et la société anonyme. Ce fut le cas en France, avec quelque timidité dans la mobilisation de l'épargne, en Belgique, en Allemagne. Ce recours à la concentration du capital fut particulièrement nécessaire pour financer les infrastructures les plus coûteuses : l'Etat dut souvent se substituer en tout ou en partie à l'initiative privée pour financer les chemins de fer. En Allemagne, la concentration capitaliste s'appuya sur l'aide de l'Etat, à travers les commandes militaires et l'association des grandes entreprises industrielles à la mise en œuvre de la politique impérialiste. L'absence de tels liens organiques en Grande-Bretagne, en France ou en Belgique ne signifie évidemment pas que l'impérialisme de ces pays n'ait pas aussi servi leurs intérêts industriels.

En Italie, les investissements étrangers, français, puis allemand, financèrent le démarrage en même temps que le capital bancaire national. L'intervention de l'Etat fut importante, dès le début, tant dans le domaine de l'infrastructure que dans celui de l'industrie. Elle le devint plus encore sous le fascisme. Tout comme l'Etat hitlérien, l'Etat fasciste fut économiquement interventionniste, dans les conditions économiques difficiles de l'entre-deux-guerres, sans remettre en cause le capitalisme privé. Il en fut de même dans les autres régimes fascistes, comme en Espagne. La propriété industrielle d'Etat se renforça encore dans la situation politique particulière de l'après-Seconde Guerre mondiale : le capitalisme d'Etat dispensa les industriels italiens d'investir dans les secteurs les moins profitables ; il assura la mise en place d'une économie sociale de marché dans un contexte de fortes tensions politiques (avec un parti communiste très puissant) et de grandes inégalités régionales (entre le nord et le sud).

En Russie tsariste, le capitalisme étranger fut dominant, à côté de l'intervention de l'Etat. Ces investissements ne permirent que des démarrages ponctuels dans un territoire immense qui restait archaïque dans ses structures et dans son agriculture. Cette agriculture fut cependant mise en coupe réglée pour assurer le démarrage de l'industrialisation socialiste lourde, que l'on peut interpréter comme une forme particulièrement rigoureuse d'accumulation capitaliste d'Etat, sans maintien de la propriété privée des moyens de production.

Les démarrages précoces ont pu largement s'appuyer sur l'entrepreneuriat protoindustriel. Plus le démarrage fut tardif, plus il imposa, du fait de la concurrence d'autres appareils industriels nationaux déjà plus avancés, la concentration du capital, voire le

Le temps n'est pas neutre par rapport aux productions spatiales.

recours au capital étranger – qui ne trouvait pas à se valoriser, faute de régulation des débouchés dans son pays d'origine – ou au capitalisme d'Etat. Il y eut dès lors déconnexion croissante entre la protoindustrie et le démarrage industriel, qui la détruisit plutôt qu'il ne s'appuya sur elle. Le temps n'est pas neutre par rapport aux productions spatiales.

I2I LES ETATS-UNIS : UNE PROJECTION EXTRA-EUROPEENNE DU MODELE CAPITALISTE ANGLO-SAXON

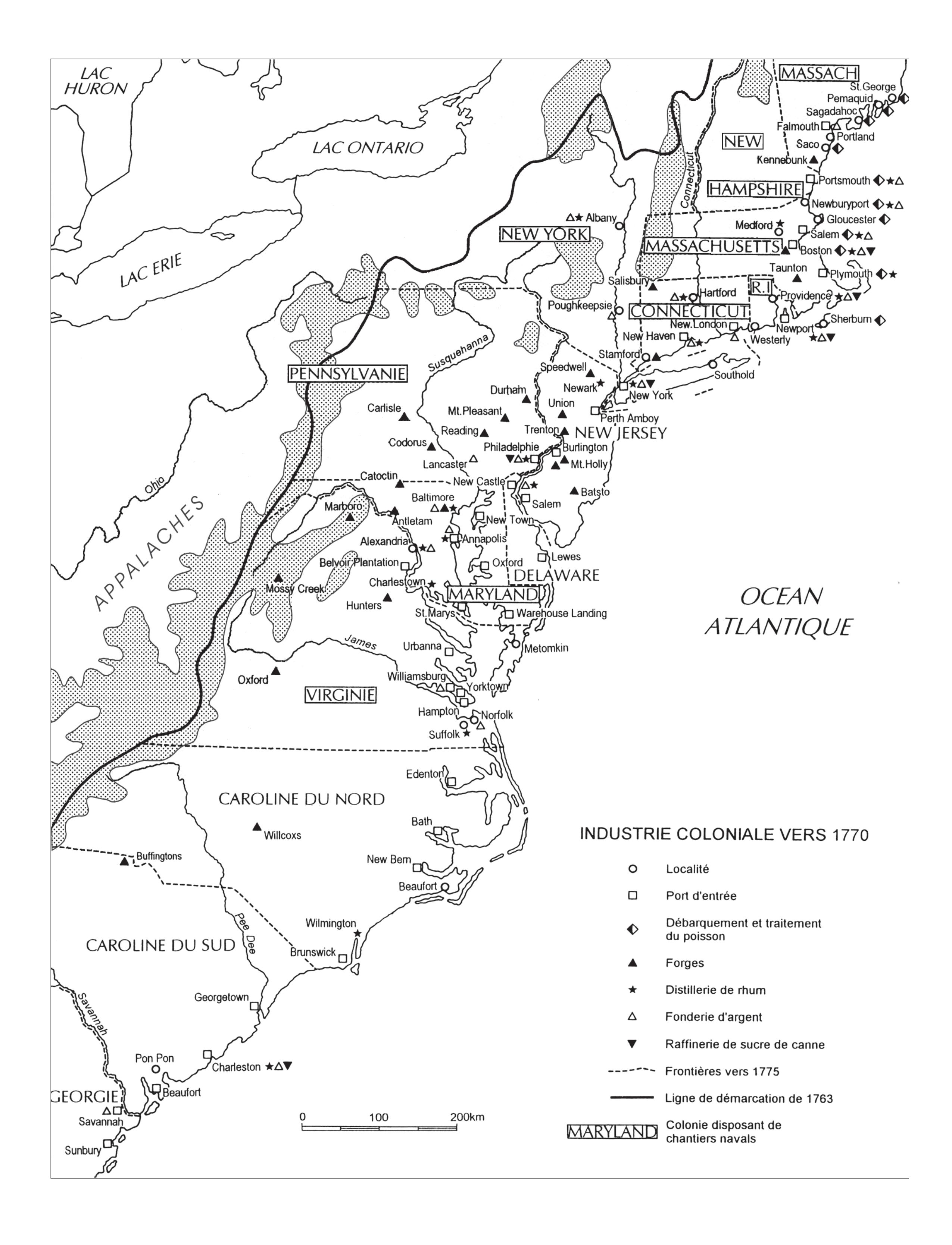
Hors d'Europe, les Etats-Unis ont réussi une révolution industrielle endogène, assez précoce et particulièrement efficace. N'était-on pas en présence d'une société directement issue de la société britannique ? A y regarder de plus près, les choses ne sont pas si simples. D'autres colonies britanniques de peuplement, comme l'Afrique du sud, ne sont pas devenues des pays centraux. A l'intérieur même des Etats-Unis, la révolution industrielle fut beaucoup plus le fait du nord-est que du sud-est. Les tensions entre le nord et le sud ont abouti à la guerre de Sécession.

Dans le cadre d'une économie-monde mise en place au départ de l'Europe, pour satisfaire aux intérêts d'Européens, les différences climatiques vont influencer les formes prises par la colonisation mercantiliste. Celles-ci vont commander les évolutions ultérieures : à la colonisation aristocratique et esclavagiste du Sud-est subtropical des Etats-Unis, s'oppose, dans un contexte politique bien plus favorable à l'essor économique, la colonisation individualiste et investisseuse du Nord-est tempéré, plus concurrente que complémentaire par rapport à la métropole.

Au début, les colonies anglaises du nord, au climat tempéré, rude en hiver, intéressaient peu les formes dominantes de la colonisation britannique, les plus contrôlées par la Couronne, et les classes dominantes. On n'y cultivait pas de produits agricoles exotiques, les seuls aux XVIIe et XVIIIe siècles à valoir les coûts élevés d'un transport maritime intercontinental. Par ailleurs, les Indiens, peu nombreux, ne se prêtaient pas à un encadrement esclavagiste. La colonisation britannique officielle fut donc peu présente ; les nobles qui avaient obtenu des fiefs en concession de la Couronne britannique se firent représenter par un chargé d'affaires dont le poids fut limité face aux assemblées délibérantes locales. Celles-ci abolirent les privilèges féodaux, déjà bien ténus dans ces espaces neufs, éloignés et peu encadrés. Cette absence de pouvoir contraignant transforma ces régions en terre d'accueil pour une colonisation d'immigrants pauvres, de proscrits, de volontaires, désireux de créer de petites sociétés autonomes protestantes, rigoureuses, cherchant le salut dans les exigences du travail personnel, alphabétisées – elles lisaient la Bible –. Cette colonisation déboucha sur une économie de petite production marchande, dans une société ayant pour ambition de reconstruire en mieux les superstructures de la mère-patrie. Les bases pour un investissement autonome étaient en place. Les techniques agricoles européennes furent appliquées et les structures agraires entraînèrent une élévation globale assez égalitaire du pouvoir d'achat, d'autant que la terre n'était pas un bien rare. Les impositions du monopole colonial, qui entravaient le développement économique local, parurent vite insupportables. Les idées révolutionnaires bourgeoises s'imposèrent et l'indépendance fut acquise rapidement. Commença alors l'accumulation industrielle. Elle se nourrit par la suite du travail bon marché de masses d'immigrés, qui restèrent encadrées par l'idéologie libérale yankee et se fondirent dans le melting-pot américain.

Au contraire, les colonies anglaises du sud-est s'établirent dans un climat subtropical, permettant la culture de l'indigo, du tabac, du coton, produits chers, supportant les coûts de transport. Des propriétaires aristocrates, peu investisseurs, esclavagistes, dominèrent ces colonies. Elles échangèrent leur production agricole contre des produits manufacturés britanniques. Des maladresses britanniques réunirent un moment colons yankees et esclavagistes dans la lutte commune qui déboucha sur la Déclaration d'Indépendance. Mais, rapidement, les intérêts divergents entre nordistes et sudistes resurgirent : le discours philanthropique antiesclavagiste des Yankees masquait leur intérêt pour une abolition susceptible de fournir une main-d'œuvre bon marché au nord. Le nord était protectionniste, pour défendre son industrie débutante et en écouler la production au sud, alors que le sud avait besoin du libre-échange pour continuer à vendre sa production cotonnière en Europe. Le conflit déboucha sur la guerre de Sécession : centre privilégié d'accumulation du capital, le nord-est devait l'emporter. Il imposa son modèle industriel à l'ensemble des Etats-Unis, après une courte période

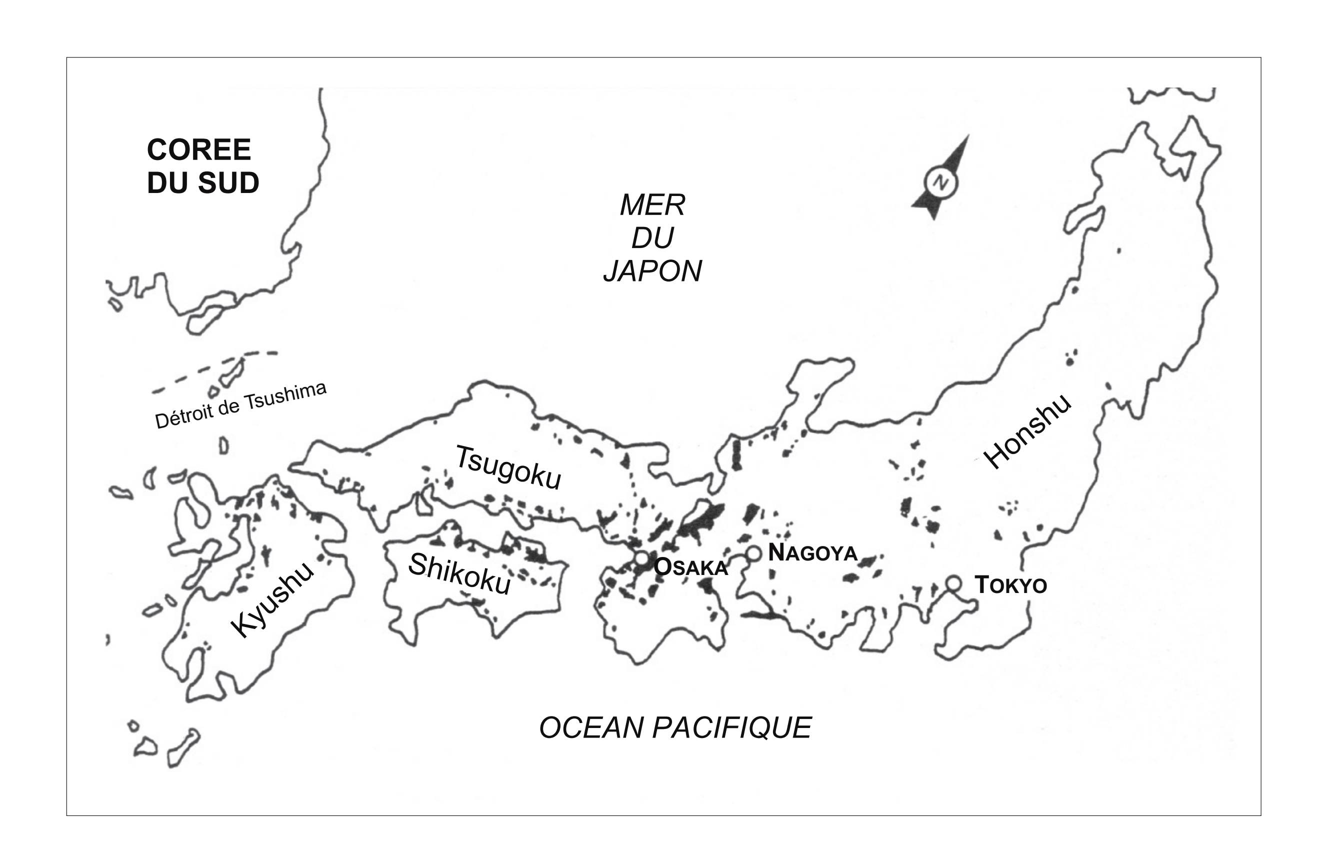
où le sud servit de débouché quasi colonial pour la production yankee. Le sud-est ne s'intégra toutefois pleinement à l'économie industrielle américaine qu'après 1945. Encore fut-ce parce qu'il offrait des salaires moins élevés et des taux de syndicalisation plus faibles à la grande industrie dirigée depuis le nord-est. Placé en dehors du contexte politique états-unien, dominé par le modèle économique et sociétal nordiste, il est vraisemblable que l'évolution du sud-est atlantique aurait connu une évolution économique sensiblement moins favorable, malgré son appartenance au monde culturel anglo-saxon.



Sources : *Historical Atlas of the United States, Centennial edition* (1988), National Geographic Society ; H.U. Faulkner (1958), *Histoire économique des Etats-Unis des origines à nos jours*.

Remarquez la concentration industrielle dans le nord-est (au nord du Maryland). Les raffineries de sucre et les distilleries de rhum utilisent les matières premières achetées aux Antilles, auxquelles on vend des produits manufacturés et des céréales. 75% du commerce des colonies sudistes se fait avec la Grande-Bretagne, alors que cette part n'est que d'un tiers pour les colonies nordistes, les colonies des Antilles en absorbant la moitié.

Fig. 76. La localisation de l'industrie coloniale vers 1770.



Source : M. DERRUAU (1967).

La figure visualise l'extension du système « jori » dans le parcellaire actuel. Mis au point du VIe au VIIIe siècle, ce parcellaire détermine un paysage rural quadrillé et régulier, auquel se conforme la disposition des routes, sentiers, champs et canaux. La carte met en évidence l'émiettement des petites plaines : le système « jori » a été surtout appliqué aux plaines rizicoles, plus rarement aux champs non irrigués du « Vieux Japon », c'est-à-dire à l'exclusion du nord de Honshu, colonisé plus tard, et du sud de Kyushu, resté longtemps aux mains de peuples pratiquant un moindre aménagement de l'espace.

Fig. 77. L'archipel japonais. En noir, les plaines dont le parcellaire actuel reste marqué par l'emprise de l'ancien système cadastral quadrillé « jori » limitent vers le nord le Japon traditionnel.

I3I LE JAPON : UN DEMARRAGE INDUSTRIEL ENDOGENE EN DEHORS DU CONTEXTE SOCIETAL EUROPEEN

La révolution industrielle japonaise n'est pas sensiblement plus tardive que celle de l'Allemagne.

Comment le Japon s'inscrit-il dans le contexte de progression du démarrage économique et industriel endogène qui vient d'être exposé ? A-t-il été un pays périphérique, qui aurait ensuite émergé du sous-développement ? Ou, au contraire, comme l'Europe, fut-il un foyer autonome de développement capitaliste. Et, dans ce cas, pourquoi ? Après tout, le début de la révolution industrielle au Japon, vers 1870, n'est pas sensiblement plus tardif qu'en Allemagne ; il est plus précoce qu'en Italie.

1. UN MILIEU INSULAIRE APTE A ACCUEILLIR LA RIZICULTURE

L'archipel japonais n'est pas plus grand que l'Italie. Il comporte quatre grandes îles, couvrant 360 000 km² (Hokkaïdo, 78 000 km² ; Honshu, 228 000 km² ; Shikoku, 18 000 km² et Kyushu, 36 000 km²) et plus de 3 000 petites îles (10 000 km²). Partie émergée du palier le plus occidental de l'Asie, l'archipel domine à l'est des fosses marines profondes. L'ensemble a une géologie chahutée, est marqué par le volcanisme, fréquemment secoué par des tremblements de terre. Les terrains éruptifs couvrent 26 % de la surface totale et les volcans actifs sont très nombreux. Ces structures en émersion, plissées ou incorporant des blocs plus anciens, bombés et disloqués, offrent peu de ressources minérales et énergétiques : des gisements de charbon médiocres, faillés, aujourd'hui abandonnés, dans le nord de Kyushu ; pas de pétrole.

L'altitude de 9/10 du territoire est supérieure à 200 m. Les dénivellations sont fortes. La persistance des mouvements de surrection explique l'importance de l'érosion. Le tracé des côtes, extrêmement découpé, est lié au jeu récent des mouvements du sol et du niveau marin. Seuls 95 000 km² sur 370 000 offrent des pentes inférieures à 15°. Sur ces 95 000 km², 22 000 sont des terrasses anciennes aux sols grossiers, pauvres et ravinés. 27 000 km² sont des bas-versants de qualité médiocre. Seuls 12 % de la surface du pays, 46 000 km², sont des plaines alluviales, isolées les unes des autres : la plaine de Kanto (13 000 km²), la plaine de Kinki, le Tokai, la plaine d'Ishikari. Les sols n'y sont pas toujours de bonne qualité. Pour mesurer les densités de population que ces plaines nourrissent, rappelons que les montagnes sont le plus souvent laissées à la forêt, qui couvre 68 % du territoire. En japonais, le même mot « yama » désigne la montagne et la forêt. C'est le domaine des esprits et des mystères. C'est une différence essentielle entre le paysage japonais et le chinois, où les collines ont été défrichées. Près de 130 millions de Japonais se concentrent pour la plupart sur environ 50 000 km², soit une densité de l'ordre de 2 500 habitants par km² !

Le Japon s'étire entre 31° et 45°30 de latitude nord, l'équivalent d'Agadir à Bordeaux. Il est donc dans la zone tempérée. Mais, du fait d'une circulation atmosphérique générale d'ouest en est à ces latitudes, les climats sont plus contrastés sur les côtes orientales des blocs continentaux, où manquent aussi les climats secs désertiques et méditerranéens. Le climat est pluvieux partout et toute l'année, sauf sur les rivages protégés de la mer Intérieure : 1 953 mm à Nagasaki, sur Kyushu, 1 524 mm à Tokyo, sur la côte est de Honshu, 1 781 mm

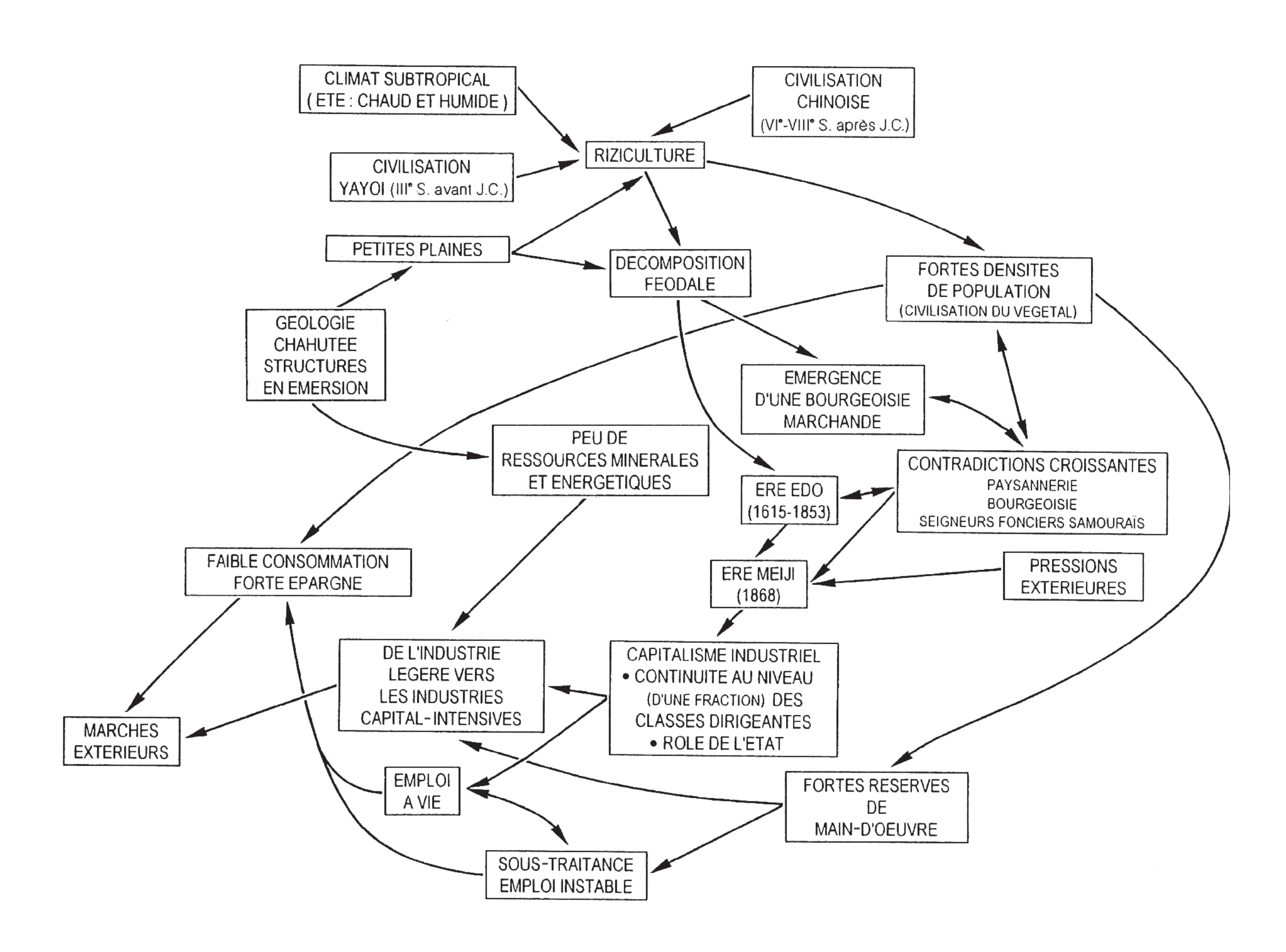


Fig. 78. La mise en place du système socio-économique et du développement japonais.

à Niigata, sur la côte ouest ; 1 044 mm à Sapporo, sur Hokkaido. Il ne pleut que 835 mm à Bruxelles. En hiver, les pluies et la neige sont les plus abondantes sur la côte occidentale ; elles y sont amenées par les masses d'air du nord-ouest issues de l'anticyclone sibérien, humidifiées sur la mer du Japon et qui s'élèvent au contact de la côte montagneuse. La façade orientale est alors plus sèche et ensoleillée. En été, les maxima pluviométriques apparaissent sur la côte est : durant les pluies des prunes en mai-juin, lors de la remontée du front polaire ; à la saison des typhons tropicaux d'août-octobre, accompagnés de marées de tempête, lorsque l'on y baigne dans les masses d'air tropicales humides instables du Pacifique.

Les étés sont suffisamment chauds, jusqu'au nord de Tokyo, pour accueillir des plantes d'origine tropicale, pour autant qu'elles résistent aux gelées de l'hiver. A Kagoshima, sur Kyushu, par 32° de latitude nord, la température moyenne de février n'est que de 7°C (11°C à Agadir, 12°C à Los Angeles), mais il y fait 28°C en août, comme à Manaos, au cœur de l'Amazonie ! On compte 260 jours consécutifs sans gelée. A Tokyo, par 36° de latitude nord, la température de janvier est de 3°C seulement, la même qu'à Bruxelles par 51°C. Mais la température moyenne de juillet est de 27°C, dix de plus qu'à Bruxelles ; il n'y a pas de gelée pendant 220 jours consécutifs. L'aire d'extension du riz va ainsi des latitudes équatoriales de l'Indonésie jusqu'au nord de Tokyo et, aujourd'hui, grâce aux variétés hâtives et résistantes, jusqu'à Hokkaïdo. Avant l'introduction de telles variétés, cette île était restée, jusqu'au milieu du XIXe siècle, un grand nord de peu d'intérêt, délaissé par la civilisation japonaise et peuplé de Aïnous : à Sapporo, par 43° de latitude nord, il ne fait que 17°C en août, avec seulement 120 jours consécutifs sans gelée.

Des populations d'affinités indonésiennes ont pénétré au Japon au Ve millénaire avant notre ère ; elles arrivaient par la guirlande insulaire des Ryu-Kyu. Mais l'apport humain principal vint de Corée au IVe siècle avant notre ère. Au IIIe siècle avant notre ère, la civilisation yayoi introduisit la riziculture et l'usage des métaux. La civilisation chinoise s'implanta définitivement entre les VIe et VIIIe siècles de notre ère, avec ses techniques supérieures, matérielles, sociales, politiques, intellectuelles, le bouddhisme, la fabrication du papier, l'encadrement administratif et commercial urbain, un empire centralisé.

La riziculture inondée pouvait nourrir de très fortes densités de population : le Japon a pu faire l'économie d'une révolution agraire préalable à sa révolution industrielle. L'agriculture japonaise a en outre constitué une base importante pour le financement initial de l'industrialisation et lui a fourni des surplus de main-d'œuvre maîtrisant des techniques proto-industrielles, entre autres dans le textile.

Le riz constitue la base de l'alimentation : d'où une agriculture traditionnelle soignée, manuelle, qui utilise la pépinière et pratique le repiquage, maîtrise la petite hydraulique agricole, recourt à nombre de machines efficaces, comme des norias à pédales, cultive aussi le théier et le mûrier. Cette agriculture mobilisait un travail considérable : pour élever de 10 cm le niveau d'une rizière d'un hectare, il fallait de 10 à 30 ou 40 jours de travail.

L'agriculture intensive traditionnelle permet deux récoltes par an. Dans l'extrême sud de Shikoku et de la presqu'île de Kii, ces deux récoltes peuvent être de riz. Plus au nord, jusqu'au parallèle de 38°, la plupart des rizières portent une culture sèche d'hiver : du blé ou de l'orge. L'assolement systématique n'existe pas, mais l'introduction de deux cultures par an sur le même champ assure une certaine rotation. L'engrais animal était rare, faute d'un bétail abondant, et les quelques excréments d'animaux disponibles servaient de combustible. Les seuls engrais disponibles étaient les boues des canaux et des fossés, l'engrais humain, l'engrais vert, les algues. A partir de 1895, on utilisa des tourteaux de soja et des engrais chimiques. Au total, le paysan traditionnel enrichissait ses champs à raison d'environ 10 tonnes d'engrais par hectare et par an.

Le semis en pépinière, suivi du repiquage lorsque le riz atteint environ 30 cm, économise la semence par rapport au semis direct et permet de lutter efficacement contre les mauvaises herbes, sur un espace plus petit, où le niveau de l'eau se règle aussi plus aisément, de valoriser au mieux le fumier. Il assure surtout un gain de temps dans le calendrier agricole : les jeunes plants commencent à se développer dans la pépinière pendant que la récolte précédente achève de mûrir sur le champ principal. En fait, il s'agit plus d'horticulture que d'agriculture ; le prix en est l'intensité du travail humain.

Un artisanat de production textile à domicile ou la fabrication de la petite mécanique agricole occupaient les temps laissés libres par le travail agricole.

Cette intensiveté permettra des densités rurales traditionnelles bien supérieures à celles de l'Europe, dans le cadre d'une civilisation du végétal parcimonieuse, tant dans l'alimentation que dans l'habillement ou la construction. A la différence de l'Europe, le Japon fera donc l'économie d'une mutation des techniques agricoles à la veille de son industrialisation : le pays supportait déjà une population de l'ordre de 3 600 000 habitants au IXe siècle, de 5 700 000 au XIIIe, de 26 000 000 en 1721. L'espace disponible est rare ; l'habitat est concentré en villages, organisés suivant un modèle unique, situés dans les plaines. Le système cadastral « jori » détermine un paysage rural quadrillé et régulier, auquel se conforme la disposition des routes, sentiers, champs et canaux. Seules 9 % des rizières étaient en terrasses ; elles n'occupaient que 1 % des pentes.

2. DE LA FEODALITE A LA RENOVATION MEIJI

A la différence de la Chine, le Japon, comme l'Europe, a connu une période de décomposition féodale, suivie d'une reconstruction d'un pouvoir central, qui a dû composer avec les plus riches familles marchandes.

A la différence de la Chine, mais comme en Europe, le Japon va connaître une phase de décomposition féodale aux Xe et XIe siècles. L'existence d'une multitude de petites plaines isolées a pu favoriser cet émiettement, alors qu'en Chine les grandes vallées et les grandes plaines alluviales impliquaient un contrôle politique d'ensemble pour assurer la maîtrise hydraulique. Comme en Europe aussi, des guildes marchandes et l'artisanat corporatif se développent dans des centres urbains régionaux. Le commerce prend de l'ampleur entre les XIVe et XVIe siècles, parrainé par les monastères et les seigneurs féodaux.

Un pouvoir central fort se reconstitue après 1560, favorisant l'essor de la classe marchande enrichie à la faveur de la paix. Les guildes marchandes disparaissent. De 1639 à 1868, les shogouns de la dynastie des Tokugawa verrouillent leur pouvoir et sclérosent l'évolution du Japon, mais dans le cadre d'une paix qui permet le développement de la richesse, sans résoudre les contradictions entre classes sociales. On peut comparer ce processus avec l'essor des monarchies absolutistes en Europe, où s'accumulent les contradictions qui mèneront aux révolutions bourgeoises.

Les contradictions accumulées à l'intérieur du système social japonais et les craintes suscitées par les pressions extérieures vont déboucher sur une alliance des segments progressistes de la féodalité foncière et des riches familles marchandes. Le système japonais va être rénové « par le haut », ce qui explique à la fois l'intervention de l'Etat dans le renouveau économique et le maintien de pratiques sociales issues de la tradition.

Le verrouillage social imposé par le pouvoir centralisé passe par l'isolement complet du monde extérieur, à l'exception du commerce avec les Chinois et les Hollandais, autorisé au large de Nagasaki. La hiérarchisation sociale est rigoureuse, mais correspond de moins en moins à la hiérarchie de la richesse : au sommet de la pyramide, les samouraïs, dont les revenus en riz sont fixes, portent le sabre, mais ne peuvent plus se battre ; viennent ensuite les paysans, appauvris, qui lanceront des jacqueries ; puis les artisans ; enfin seulement, les marchands, méprisés mais redoutés pour leur richesse.

Durant la première moitié du XIXe siècle, l'ordre féodal et sclérosé commence à craquer de toutes parts. Les samouraïs, aux revenus fixes, se mésallient avec les familles marchandes enrichies. La nécessité de réformes apparaît à certains seigneurs éclairés, en réponse aux révoltes

paysannes de 1832-1834. Vu l'inexistence d'une armée et d'une flotte modernes, les inquiétudes grandissent face aux mouvements des flottes anglaises, françaises, russes et américaines qui sillonnent la mer du Japon. En 1853, les coups de semonce du commodore américain Perry dans la baie de Tokyo forcent l'ouverture de ports japonais au commerce et au charbonnage.

La conjonction des pressions extérieures et des contradictions internes conduira à l'émergence en 1868, avec l'ère Meiji, d'un régime parlementaire censitaire calqué sur les modèles occidentaux, fondé sur une alliance entre les segments modernistes de la noblesse, des fonctionnaires et les riches marchands. Il s'agit donc d'une rénovation par le haut, plutôt que d'une révolution par la base. Si le mouvement jette les bases institutionnelles d'un développement du capitalisme industriel au Japon, la rupture idéologique avec l'Ancien Régime fut donc moindre qu'en Europe. Ainsi, s'expliquent en partie certaines particularités de l'économie et de la société japonaises qui subsistent de nos jours ou sont seulement remises en question aujourd'hui : la frugalité, la soumission à l'autorité, le patriotisme d'entreprise ou l'engagement à vie d'une partie du personnel dans certaines grandes entreprises.

Il y aura continuité entre les clans féodaux et les grandes familles marchandes d'Ancien Régime, d'une part, et les trusts qui prendront en charge le démarrage industriel, les zaïbatsus, d'autre part. Ces derniers seront dès l'origine étroitement liés à l'appareil d'Etat, contrôlé par les mêmes groupes sociaux. En outre, le démarrage industriel s'appuiera sur une société relativement alphabétisée – on comptait 16 000 écoles – et sur les potentialités de structures familiales nucléaires assez semblables à celles de l'Europe du nord-ouest.

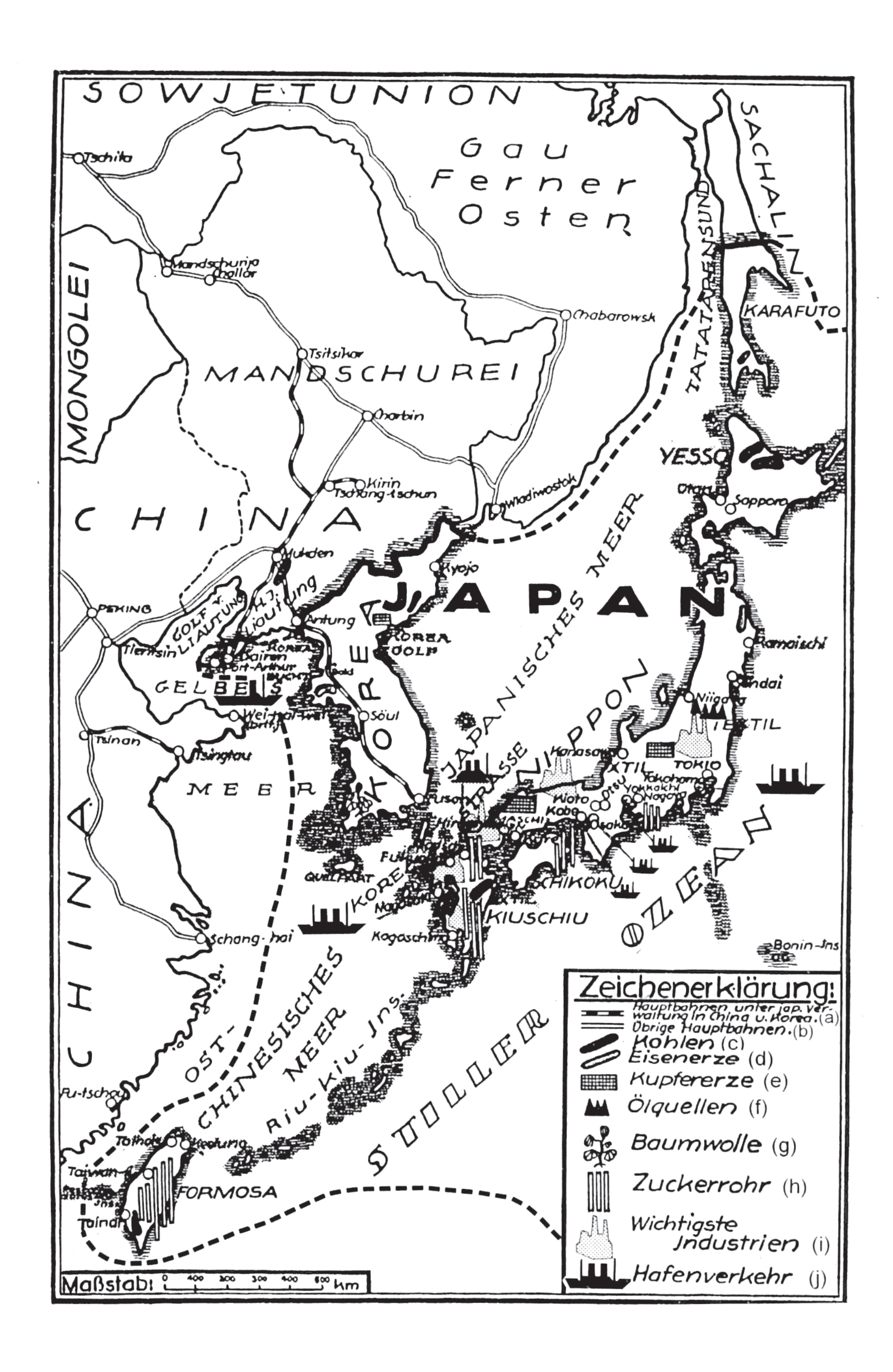
Les masses populaires et le monde rural vont largement supporter le coût initial du démarrage économique japonais. Le développement va remonter les filières technologiques en s'appuyant sur les savoir-faire traditionnels, l'Etat prenant en charge le démarrage des segments lourds, les plus coûteux en capital.

Les masses populaires supporteront le poids de l'accumulation initiale. L'abolition du servage permet de fortes ponctions sur la paysannerie, assujettie à de lourds impôts et fermages. L'Etat se servira des impôts pour investir. Les propriétaires terriens, qui possédaient la moitié des terres (70 % des paysans y travaillaient jusqu'à la réforme agraire imposée par le général Mac Arthur en 1946), utiliseront le produit des fermages pour se reconvertir dans l'industrie. La société paysanne, nombreuse, de vieille technicité artisanale, en partie sous-employée, constituera une armée de réserve industrielle peu exigeante. En outre, le développement de la culture du mûrier sur les sols maigres et les pentes, qui n'affecte donc pas le volume de la récolte de riz, permit la croissance de la sériciculture, source importante de devises. Cet élevage de la soie absorba beaucoup de main-d'œuvre : les champs de riz ne fournissaient que 125 à 150 jours de travail par adulte et par an ; 1 hectare de mûriers exigeait au contraire 530 jours de travail annuel. De 1899 à 1927, la production de soie naturelle double au Japon et atteint 67 % de la production mondiale. Il y avait 290 000 hectares de mûriers en 1896, 515 000 en 1930, cultivés par 40 % des familles rurales.

Ainsi, dans ce pays qui n'eut pas besoin d'une révolution agraire préalable, les ponctions sur l'agriculture furent une source essentielle d'accumulation initiale du capital. Le Japon recourra aussi à l'emprunt étranger jusqu'à la Première Guerre mondiale. Mais il fut toujours maîtrisé, comme le furent les emprunts technologiques par les ingénieurs et techniciens japonais.

3. L'IMBRICATION ETROITE DES GROUPES DOMINANTS ET DE L'APPAREIL D'ETAT

Le cheminement du développement industriel japonais est caractéristique d'un pays où le démarrage est modérément tardif,



Source : A. RADO (1930), *Atlas für Politik Wirtschaft Arbeiterbewegung. I. Der Imperialismus*, Wien, Berlin, Verlag für Literatur und Politik.

Le Japon possède la Corée, Dairen et Port-Arthur, Formose, des territoires sous mandat de la Société des Nations dans le Pacifique, anciennes colonies allemandes. La carte rend compte d'une vision géopolitique communiste de l'économie japonaise de l'entre-deux-guerres. La traduction du commentaire qui l'accompagne est la suivante : « L'économie du Japon (390 000 km², 60 millions d'habitants sans ses colonies) est caractérisée par la contradiction entre une grande industrie contrôlée par un capital financier très développé et une agriculture arriérée. Le manque de matières premières et de nourriture, qui est lié à une surpopulation progressive du fait du maintien de rapports agraires féodaux, pousse l'impérialisme japonais à une politique agressive d'expansion aux dépens de ses voisins continentaux asiatiques, au premier rang desquels la Mandchourie [protectorat à partir de 1931, N. de l'A.] et la Mongolie, des provinces côtières chinoises, ainsi que vers les îles du Pacifique ».

Fig. 79. L'économie et l'impérialisme japonais de l'entre-deux-guerres.

concentré et appuyé par l'Etat, utilisant de larges réserves de main-d'œuvre à faible pouvoir d'achat et exploitant leur habileté artisanale. Entre 1868 et 1880, l'industrie démarre sur des schémas quasi militaires. L'Etat fonde des industries, en particulier les plus coûteuses en capital. Avec le produit de l'impôt foncier, il met en place l'industrie lourde et minière nécessaire à la création d'une armée et d'une flotte modernes. Une fois les industries mises en route, il les cède aux puissants zaïbatsus créés par les anciens féodaux, en moyenne au tiers du coût des investissements et avec des facilités de paiement. D'anciens samouraïs investissent dans l'industrie les indemnités perçues pour l'abolition de leurs privilèges féodaux, comme Iwasaki, fondateur du groupe Mitsubishi. Le groupe Mitsui, ancienne famille marchande, est chargé, par l'intermédiaire de sa banque, de l'émission du papier-monnaie et utilise les forçats des bagnes d'Etat dans ses charbonnages de Kyushu. Le capitalisme japonais est quasi oligopolistique dès le départ.

L'expansion industrielle s'affirme après 1880. L'Etat met en place la base lourde indispensable : elle se cantonne aux besoins militaires, avec succès, puisque la flotte japonaise vaincra la flotte russe au début du xxe siècle. Mais l'essentiel du démarrage se fonde sur des industries légères et de main-d'œuvre, exportatrices pour compenser un marché intérieur important par son volume, mais limité par la pauvreté. Ces industries sont peu coûteuses en capital et exploitent des traditions artisanales. En dehors de la soie et du coton, les produits de qualité médiocre, adaptés entre autres aux marchés asiatiques, dominent. Le textile fournit plus de 50 % des exportations. L'Etat importe des machines et les revend à bas prix aux industriels du textile. Il leur accorde prêts et subsides. Cette aide se relâchera vers 1895.

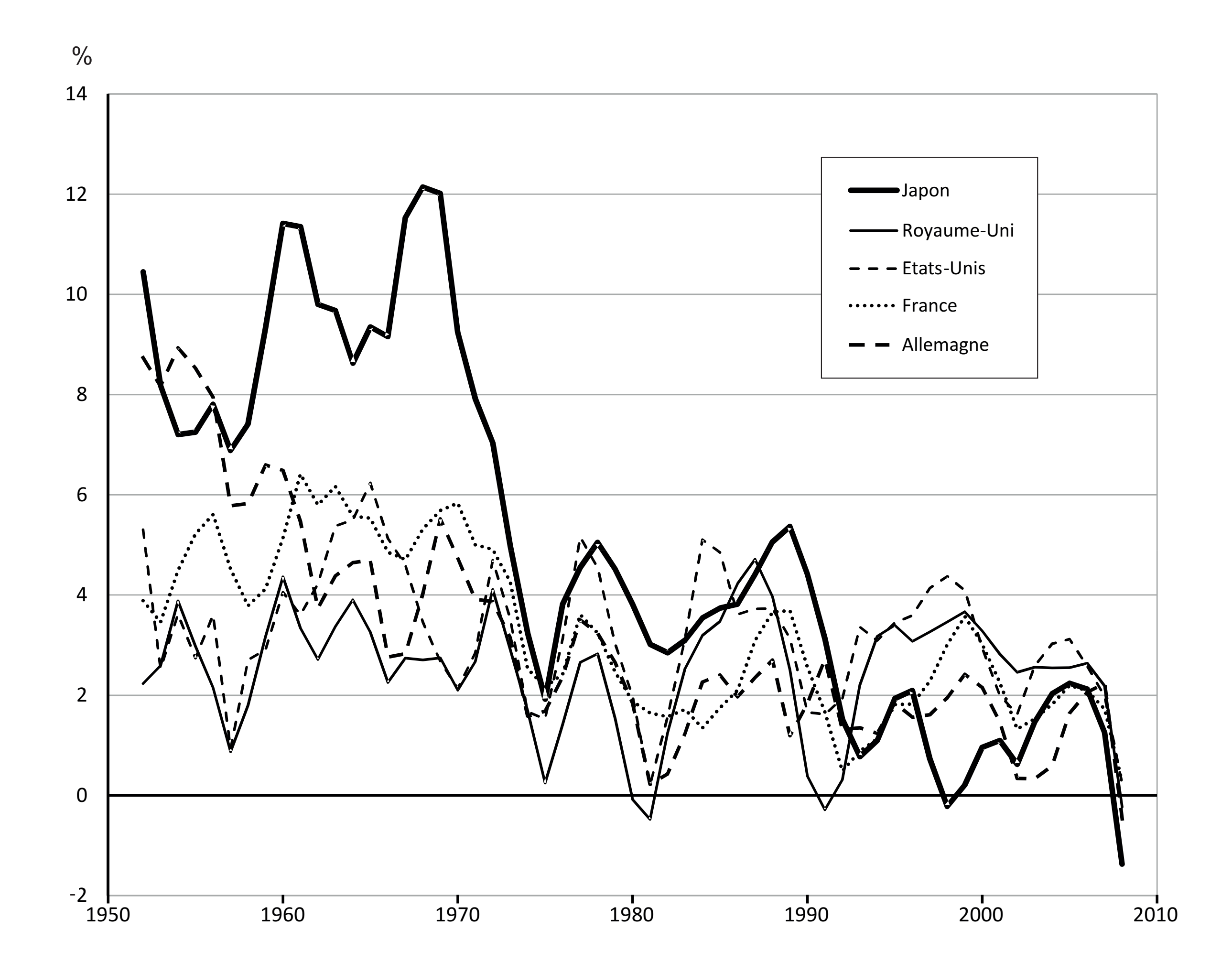
La guerre 1914-1918 permet aux Japonais de se substituer aux Britanniques sur les marchés indien et chinois. Les chantiers navals et les usines de munitions travaillent pour les Alliés.

Le capitalisme japonais est dominé par des structures très concentrées, issues des grandes familles traditionnelles, regroupant production industrielle, finance et distribution et bénéficiant de forts liens avec l'appareil d'Etat.

La crise surgit à partir de 1920. La politique déflationniste des zaïbatsus, Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Yasuda, visant à l'abaissement du prix des vivres pour pouvoir réduire les salaires, contracte les marchés ruraux et urbains. Le commerce extérieur se réduit aussi, les pays occidentaux reprenant place sur leurs marchés traditionnels. La soie subit une mévente et est progressivement concurrencée par les soies artificielles. Le poids de la fiscalité s'accroît, affectant surtout les petites entreprises, sans soutien bancaire, et les agriculteurs.

En 1932, le mécontentement et la crise débouchent sur un mariage de convenance entre les zaïbatsus, centralisant les activités économiques, et les groupes militaristes traditionalistes et populistes. L'Etat renforce son contrôle sur l'économie et crée des sociétés d'économie mixte et de nouvelles entreprises d'Etat. Il encourage la formation d'oligopoles. Ses commandes d'armement, dans le cadre d'une politique militariste impérialiste visant à forcer le marché chinois et extrême-oriental, favorisent le développement de l'industrie métallurgique et chimique. Au contraire, le textile connaît un recul relatif. L'Etat mène une politique inflationniste pour financer les dépenses militaires et favoriser le commerce extérieur dans le cadre d'une dépréciation du yen.

Cet impérialisme militariste conduit le Japon à s'engager dans une guerre dont il rêve de sortir à la tête d'une « sphère de co-prospérité asiatique ». Au lendemain de la défaite, les Alliés rendent les zaïbatsus co-responsables de l'engagement japonais et exigent leur dissolution, comme ils le font pour les Konzerns allemands. Mais, comme en Allemagne, et pour les mêmes raisons de guerre froide, les Américains appliqueront cette décision sans vigueur. Au moment de la guerre de



Source : Banque mondiale (www.worldbank.org).

Fig. 80. Taux de croissance des économies japonaise, américaine, britannique, française et allemande. 1960-2008. Moyenne géométrique mobile des taux de croissance du pib sur trois années successives.

Corée, les zaïbatsus se reconstitueront de fait facilement, autour des banques de leur groupe, non visées par la loi de dissolution des trusts, sous le nom de « kigyô dantai » ou « keiretsu », groupe d'entreprises. Il ne s'agit plus de pyramides familiales, mais de participations croisées d'actions dominées par la banque du groupe, tant dans une compagnie d'assurances, dans des entreprises industrielles, qui s'attachent aussi des firmes sous-traitantes, que dans les grandes entreprises commerciales, les sogoshosas. Des hommes hautement qualifiés, issus de l'Université impériale, dirigent ces groupes ; ils interviennent aussi, derrière les ministres, dans la politique économique du Japon et assurent l'hégémonie du parti libéral-démocrate, au pouvoir depuis le début des années cinquante et jusqu'il y a peu, en dépit de tous les scandales. Le ministère du Commerce international et de l'Industrie (MITI) oriente l'industrie vers les secteurs stratégiques, qui reçoivent protection et assistance des pouvoirs publics ; il organise la standardisation des produits pour favoriser la sous-traitance ; il dépasse les conflits entre oligopoles. Après vingt ou trente ans de service dans la haute administration, les fonctionnaires assument des fonctions dirigeantes dans les entreprises.

4. LA CROISSANCE RAPIDE DES TROIS DECENNIES DE L'APRES-GUERRE

C'est dans ce contexte que le Japon connaîtra sa très forte croissance de l'après-guerre, qui le rattache définitivement à l'ensemble des pays les plus développés et en fait un des trois ensembles de la Triade. Il poursuit dans la logique d'un développement allant des industries technologiquement les moins complexes et les plus utilisatrices de main-d'œuvre vers la haute technologie.
Au cours des années cinquante, les industries de base sont reconstruites, après la destruction d'un quart de la capacité industrielle par la guerre. Le textile reste alors la branche motrice.
Les années soixante sont celles de la croissance de l'industrie lourde, sidérurgie et construction navale, et de la chimie : ces branches fournissaient 45 % de la production industrielle japonaise en 1955, 62 % en 1970. Le textile passe dans le même temps de 18 à 8 %. De 1950 à 1969, les industries japonaises ont acheté pour 1,5 milliard de dollars de technologie américaine sous forme de brevets et de redevances. Elles ont ainsi obtenu un know-how sûr, complet et expérimenté, qui avait coûté 20 milliards de dollars aux Etats-Unis en recherche-développement. L'industrie japonaise l'intégrera immédiatement et l'améliorera.

La forte croissance japonaise de l'après-Seconde Guerre mondiale, politiquement soutenue par les Etats-Unis, va amplifier les stratégies industrielles fondées sur la remontée des filières technologiques. Elle s'appuie sur un développement massif des exportations et de très fortes protections de fait du marché intérieur.

Depuis les années soixante-dix, après l'essor de l'industrie automobile et de l'électronique grand public et la restructuration des chantiers navals et de l'industrie de l'aluminium, le Japon insiste sur les industries à haute technologie, comme l'électronique. Il a fortement accru son effort de recherche et restructuré sa sidérurgie. Au cours de chacune de ces phases du développement industriel, les sogoshosas commerciales des groupes d'entreprises ont pénétré massivement les marchés étrangers, avec des marges commerciales réduites, dès que les grandes séries étaient disponibles et que les organismes gouvernementaux de contrôle en garantissaient la qualité.
Confronté à son manque de matières premières, presque entièrement importées, le Japon s'est engagé dans des formules de traitement de celles-ci dans les pays producteurs, en joint-venture avec eux, au niveau soit de la première transformation, soit même de produits semi-finis. A partir du début des années soixante-dix, le ralentissement de la croissance démographique et l'abaissement du volume de la population rurale conduiront à des délocalisations des séquences de production banalisées à forte intensité de main-d'œuvre vers l'Asie du sud-est. Ces pays remplacent aujourd'hui le Japon pour les productions les moins

	Population	*Croissance annuelle moyenne*	*Population rurale*	*Actifs dans l'agriculture*	*Natalité*
1872	35.10^6	+0,7%	32.10^6 = 90 %	85 %	31 ‰
1890	40.10^6	+1,1%	36.10^6 = 90 %	76 %	...
1920	56.10^6	+1,3%	46.10^6 = 82 %	54 %	36 ‰
1940	72.10^6	+1,5% (a)	46.10^6 = 63 %	44 %	27 ‰
1948	81.10^6	+1,5%	50.10^6 = 62 %	50 %	35 ‰
1955	90.10^6	+0,9%	39.10^6 = 43 %	41 %	20 ‰
1960	94.10^6	+1,1%	35.10^6 = 37 %	33 % (= Angleterre, 1800)	17 ‰
1970	105.10^6 (b)	+1,3%	29.10^6 = 28 %	18 %	19 ‰
1975	112.10^6	+0,9%	28.10^6 = 25 %	14 %	17 ‰
1980	117.10^6	+0,6%	28.10^6 = 24 %	12 %	14 ‰
1990	124.10^6	+0,3%	28.10^6 = 23 %	8 %	11 ‰
2000	127.10^6	+0,1%	27.10^6 = 21 %	5 %	9 ‰
2008	128.10^6 (c)		18.10^6 = 14 % (d)	4 %	8 ‰

(a) La très forte natalité et le rapatriement des Japonais de l'Empire après la défaite ont compensé l'impact des pertes militaires.
(b) Dont 1 400 000 étrangers, parmi lesquels 680 000 Coréens et 580 000 Chinois.
(c) Dont 2 100 000 étrangers, parmi lesquels 600 000 Coréens, 560 000 Chinois et 310 000 Brésiliens.
(d) L'ampleur de la réduction s'explique en partie par des changements de statut administratif.

Source : Japanese Statistical Bureau (www.stat.go.jp).

Tableau 36. Evolution de la population japonaise et du volume de la population rurale.

technologiques, comme le textile et la confection. Le Japon leur vend des biens d'équipement.
Le Japon a donc longtemps profité de sa forte offre de main-d'œuvre issue du milieu rural, travaillant parfois dans l'industrie seulement à temps partiel, pour maintenir des salaires bas. Le volume total du marché intérieur, l'accent mis sur l'exportation compensaient un pouvoir d'achat individuel faible. Ce n'est que plus récemment, confronté à la baisse de la croissance démographique et aux excédents considérables de la balance commerciale, que le capitalisme japonais a consenti à un développement intensif de la consommation intérieure, toutefois handicapé par le vieillissement de la population.
Le capitalisme industriel japonais a aussi utilisé et modernisé à son profit des caractéristiques traditionnelles d'une société où la rupture idéologique et structurelle par rapport à l'Ancien Régime fut moindre qu'en Occident. Un artisanat important s'est conservé à côté des grandes entreprises. De très petites entreprises travaillent toujours à la fabrication d'objets d'usage courant, tatami, jouets, éventails, sandales de bois, éléments pour la construction des maisons. D'autres fournissent en sous-traitance les grosses entreprises. En fait, le marché du travail est très segmenté. D'une part, des personnes, de sexe masculin, sont employées à vie, avec des salaires progressant fortement à l'ancienneté, dans les grandes entreprises, où règne un patriotisme maison, qui lie le travailleur à son entreprise jusque dans sa vie quotidienne. Cet emploi à vie a supprimé les réticences à l'automation. Jointe à la frugalité traditionnelle, la croissance des salaires avec l'âge et le fait qu'une part substantielle des rémunérations prend la forme de gratifications annuelles liées aux bénéfices ont renforcé la tendance à l'épargne. Celle-ci a pu être rapidement recyclée dans l'investissement industriel, à travers les banques du groupe d'entreprises. Mais d'autre part, beaucoup d'emplois s'adressent à des travailleurs âgés, à des femmes employées à temps partiel, à des statuts précaires, même dans la grande industrie. Le syndicalisme d'entreprise, plutôt que national, défend plus les intérêts de la firme que le simple intérêt des travailleurs. L'instabilité est la règle dans les petites entreprises.
L'action efficace de l'Etat et les restrictions à l'accès à la propriété immobilière pour les étrangers, l'originalité de la civilisation et de la langue japonaises, ont contribué à fermer de fait le marché japonais aux investissements étrangers et aux importations de produits manufacturés concurrents de ceux de l'industrie nationale. Même si le niveau des droits de douane n'est pas excessif, il est quasi impossible pour un exportateur étranger de pénétrer le marché japonais sans l'appui et l'intervention d'une sogoshosa commerciale. Faisant partie d'un groupe d'entreprises, celle-ci n'acceptera évidemment que des produits non concurrentiels pour ce groupe. Ces sogoshosas s'occupent des opérations financières, de transport, de la vente en gros, de la distribution, des études du marché, du développement des ressources naturelles. Elles coiffent un système de distribution intérieur complexe, émietté et dominé par les relations personnelles bien que sous la dépendance des shoshas, qui y imposent souvent leurs prix de vente. D'où le niveau élevé des prix intérieurs japonais. A l'inverse, les mêmes sogoshosas organisent agressivement les exportations japonaises de produits manufacturés, largement en direction des autres pays développés.
Ajoutons encore que la faiblesse des dépenses d'armement a permis de conserver les ressources pour l'investissement civil, dont les effets multiplicateurs sur l'ensemble de l'économie apparaissent plus importants.

	Exportations de marchandises / Importations de marchandises		*Commerce de marchandises en % du PIB*		*Part des produits manufacturés dans les importations de marchandises*		*Consommation finale des ménages en % du PIB*	
	1970	2007	1970	2007	1970	2006	1970	2007
Japon	102 %	115 %	19 %	30 %	24,8 %	52,0 %	48,4 %	57,2 %
Etats-Unis	102 %	58 %	8 %	23 %	60,7 %	70,7 %	63,3 %	70,5 %
RFA	112 %	125 %	34 %	72 %	51,0 %	66,5 %	54,6 %	58,4 %
France	95 %	90 %	25 %	45 %	58,3 %	72,9 %	56,1 %	56,7 %
Union européenne (a)	...	87 %	...	30 %	...	70,2 %	...	55,9 %
Chine	101 %	127 %	5 %	66 %	...	71,2 %	63,3 %	33,5 %

a) Commerce intra-Union européenne exclu.
Source : Banque mondiale, eurostat.

Le commerce japonais de marchandises est, comme celui de l'Allemagne, structurellement excédentaire, en particulier en produits de haute technologie. Par comparaison, l'évolution la plus spectaculaire durant les dernières décennies est évidemment l'affirmation de la Chine comme exportatrice majeure de produits industriels, alors qu'en revanche les Etats-Unis se sont inscrits dans une balance commerciale déficitaire, ayant délocalisé ou sous-investi dans de larges pans de leur appareil industriel, ce qui explique et entraîne la baisse tendancielle du dollar (et en même temps le refus chinois de revaloriser le yuan face à ce dernier). Toutefois, si le Japon est un exportateur majeur de produits manufacturés, le commerce extérieur japonais de marchandises représente une part du PIB qui n'a rien d'exceptionnel pour un pays de cette taille. La position récente de la Chine est bien plus spectaculaire, s'agissant d'un pays aussi vaste et aussi peuplé (il est évident que, toutes autres choses égales, la part du commerce extérieur de marchandises dans le PIB devrait tendre à diminuer avec la taille de l'économie). Le Japon n'a jamais eu une position aussi exclusivement exportatrice et une aussi faible part de son produit allant à la consommation intérieure que la Chine contemporaine. On remarquera aussi que si le Japon s'est longtemps prémuni des importations de produits manufacturés, réservant ses devises pour les indispensables importations de matières premières et d'énergie, c'est bien moins vrai aujourd'hui : les firmes japonaises recourent aussi aux importations chinoises à bon marché et ont elles-même délocalisé ou confié à la sous-traitance leurs segments à moindre valeur ajoutée, en particulier vers l'Asie du sud-est.

Tableau 37. Le commerce extérieur japonais, comparé à celui de l'Union européenne, des Etats-Unis et de la Chine (1970-2007).

A lui seul, aucun des éléments évoqués n'explique la vigueur du développement japonais après la Seconde Guerre mondiale. Leur efficacité est aussi spécifique au contexte sociétal japonais. Il serait vain de transposer hors de ce contexte l'une ou l'autre « recette » japonaise. D'autant que la croissance japonaise a été de pair avec une longueur de la durée du travail et des contraintes sociales et environnementales que la population européenne n'aurait sans doute pas été prête à accepter.

Le Japon a donc bien connu un démarrage industriel endogène et entièrement maîtrisé sa croissance. Un faisceau de facteurs objectifs, mais non transposables, en expliquent la vigueur après la Seconde Guerre mondiale. Depuis une vingtaine d'années toutefois, le dynamisme japonais s'est essoufflé ; des éléments traditionnels du système socio-économique, comme l'emploi à vie, sont battus en brèche. Nous tenterons plus loin d'en examiner les raisons.

141 CONCLUSIONS

Le capitalisme industriel précoce des pays du centre s'est construit sur un dépassement du féodalisme et de l'Etat mercantiliste.

Le féodalisme a été une condition nécessaire à l'émergence de sociétés non totalisantes, laissant une place à la bourgeoisie, en tant que classe sociale associant intrinsèquement recherche du profit et du pouvoir politique et se distinguant ainsi des marchands, si riches fussent-ils, des grandes puissances impériales. Mais, de manière dialectiquement contradictoire, le féodalisme est devenu un frein au développement là où il est resté longtemps puissant. Ce fut vrai en particulier là où il s'est renforcé dans sa forme tardive, périphérique, de féodalisme inscrit dans les relations marchandes du système-monde, utilisant le travail servile : en Europe centre-orientale, dans de larges portions du monde méditerranéen, pour ne pas parler ici des colonies d'Amérique latine, qui seront analysées au chapitre suivant.

Le renforcement de l'Etat mercantiliste fut aussi une condition nécessaire à l'accumulation préalable du capital, non pas tant comme espace unifié de marché – cette unification n'est encore que très partielle et non nécessaire à la réalisation de la production protoindustrielle –, que comme espace de pouvoir politique, permettant entre autres la première expansion coloniale, entre le XVI[e] et le XVIII[e] siècle. Mais ici aussi, le développement n'émergera que du dépassement des contradictions qui se sont accumulées dans cet Etat mercantiliste entre les logiques féodales et les logiques bourgeoises. Quant à la première expansion coloniale, si elle profita au centre du système-monde dans son ensemble, elle ne fut pas pour autant nécessairement favorable au développement des portions de ce centre qui en avaient pris initialement le contrôle, en particulier le Portugal et l'Espagne. L'ouverture coloniale est aussi responsable du glissement des localisations les plus avantageuses de la Méditerranée vers l'Atlantique.

Tant pour ce qui concerne la protoindustrie que pour les phases initiales du développement industriel, les protections (assurées par l'Etat) ont été essentielles au succès, même, paradoxalement, en Grande-Bretagne, pourtant sans compétiteur établi aux premiers temps de sa révolution industrielle [6]. Plus le démarrage fut tardif, plus ces protections furent nécessaires (sauf à dépendre des investissements étrangers) et plus le capital requis fut concentré. Dans cette optique, le développement soviétique peut apparaître comme le summum de la concentration et de la protection, avec une économie entièrement contrôlée par l'Etat et très autarcique jusqu'au début des années soixante-dix.

En tout cas, la nécessité d'un Etat suffisamment puissant et de protections pour réaliser le démarrage initial – le libre-échange fut le luxe des plus puissants – interpelle quant aux politiques d'ouverture et de désengagement de l'Etat prônées aujourd'hui à l'échelle mondiale par les grandes puissances et les institutions économiques internationales envers les pays pauvres.

Les conclusions qui précèdent peuvent apparaître inadéquates dans le cas des Etats-Unis. Effectivement, ceux-ci ont pu démarrer sur un terrain vierge, mais sur la base du transfert de structures sociales et politiques bourgeoises déjà préparées sur le terrain européen. Celles-ci ont alors bénéficié d'une abondance exceptionnelle de facteurs de production, ressources et terres, ainsi que de la possibilité de standardiser d'emblée l'appareil industriel et les formes de consommation, en l'absence de stratifications historiques préalables. Le mythe d'une disponibilité illimitée de ressources sur un espace non fini et le déracinement de la population immigrée, englobée dans un melting-pot valorisé idéologiquement, ont aussi entraîné aux Etats-Unis un développement

[6] Nous utilisons le terme de compétiteur établi, par oppostion aux compétiteurs potentiels : la Grande-Bretagne visait avant tout à empêcher la sortie des technologies qu'elle contrôlait, en ce compris ses ingénieurs et ouvriers qualifiés.

où les disparités sociales objectives n'ont pas été perçues subjectivement de manière aussi conflictuelle qu'en Europe.

Au Japon, les contradictions de la féodalité et de l'Etat shogunal ont été dépassées « par le haut », à travers une rénovation interne aux classes dominantes. Cette forme spécifique d'entrée dans la modernité industrielle explique aussi que les ruptures idéologiques y furent moindres qu'en Europe et que des attitudes héritées de « l'Ancien régime » aient pu subsister jusque dans la classe ouvrière japonaise et fonder certaines superstructures spécifiques du développement industriel encore après la Seconde Guerre mondiale.

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

On trouvera dans l'orientation bibliographique du chapitre 2 les principaux titres relatifs à la formation du système-monde. Ajoutons-y, à propos de l'évolution de l'économie européenne sur les temps très longs, de l'impact de la phase de décomposition féodale, du Moyen Age et des Temps modernes, Lopez R S. (1962), *Naissance de l'Europe v^e^-xive siècle*, Paris, A. Colin ; Jones E.L. (1981), *The European Miracle. Environments, economies and geopolitics in the history of Europe and Asia*, Cambridge University Press ; North D.C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York, W.W. Norton & Co ; Tilly C. (1992), *Contrainte et capital dans la formation de l'Europe. 990-1990*, Paris, Aubier ; Landes D.S. (1998, éd. franç., 2000), *Richesse et Pauvreté des Nations*, Paris, Albin Michel. Et sur la colonisation : Paillard Y. (1994), *Expansion coloniale et dépendance mondiale de la fin du xviiie siècle à 1914*, Paris, A. Colin.

L'articulation entre développement économique et urbanisation est traitée dans Bairoch P. (1985), *De Jéricho à Mexico. Villes et économie dans l'histoire*, Paris, Gallimard. Pour l'évolution de l'agriculture, en particulier l'articulation entre le déclin de l'Empire romain, le haut Moyen Age et le bas Moyen âge, on lira Verhulst A. (1990), *Précis d'histoire rurale de la Belgique*, Editions de l'Université de Bruxelles, très documenté sur la Flandre. Todd E. (1990), *L'invention de l'Europe*, Paris, Le Seuil, explique les grands traits de l'espace européen par les structures de l'anthropologie sociale : l'ouvrage est séduisant à première vue, mais étayé à l'emporte-pièce, abusivement généralisateur et non dialectique

La géographie historique de la mise en place de l'économie européenne implique de consulter des atlas historiques, parmi lesquels on peut mentionner *Le Grand Atlas de l'histoire mondiale* (1991), Encyclopaedia Universalis & Albin Michel ; Moore R.I. (ed.) (1992), *Atlas of World History*, Chicago, Rand Mc Nally ; Stier H.E., Kirsten E., Wühr W. *& al.* (10. Auflage, 1989), *Westermanns Atlas zur Weltgeschichte*, Berlin, Westermann.

Parmi les ouvrages généraux sur la révolution industrielle, on peut citer Rioux J.P. (1971), *La révolution industrielle. 1780-1880*, Paris, Editions du Seuil et Verley P. (1985), *La Révolution industrielle*, MA Editions. Le livre de Cochet F. & Henry G.M. (1999), *Les révolutions industrielles. Processus historiques, développements économiques*, Paris, A. Colin, présente une vue très « révisionniste » du concept et de la réalité de la révolution industrielle (et d'une révolution agraire préalable), mais on peut lui reprocher d'arriver à cette remise en question très forte à travers des approches parfois pointillistes et parcellisées. Landes D.S., Mathias P., Mori G., Nadal J., Saul S.B. *& al.* (1988), *La revolucion industrial*, Barcelona, Editorial Critica, passent en revue les révolutions industrielles, par pays ou groupes de pays. Pour l'histoire économique après 1870, l'éditeur Edgar à Cheltenham publie une collection de volumes reprenant pour chaque pays des textes classiques ou importants, sous le titre générique *The Economic Development of Modern Europe since 1870.*

Sur le retard du développement dans la péninsule ibérique, on peut lire Carrasco R., Derozier C. & Molinie-Bertrand A. (1991), *Histoire et civilisation de l'Espagne classique, 1492-1808*, Paris, Nathan et Dulphy A. (1992), *Histoire de l'Espagne de 1814 à nos jours, le défi de la modernisation*, Paris, Nathan.

Pour la Grande-Bretagne, Deane P. & Cole W. (1967), *British Economic Growth 1688-1959*, Cambridge et Mathias P. & Davis J.A. (ed.) (1989), *The first*

industrial revolutions, Oxford, Blackwell. Pour les aspects relatifs à la géographie historique, Langton J. & Morris R.J. (1984), « The industrial revolution and regional geography of England », *Institut of British Geography, Trans. 2.*, et comme atlas, Langton J. & Morris R.J. (1986), *Atlas of Industrializing Britain*, London & New York.

Les puissances continentales sont traitées dans Trebilcock C. (1981), *The industrialization of the continental powers. 1780-1914*, London and New York, Longman. Pour la France, entre autres, Braudel F., Labrousse E. *& al.* (1970), *Histoire économique et sociale de la France*, tome II, Paris, PUF et Asselain J.C. (1984), *Histoire économique de la France du XVIII[e] siècle à nos jours*, Paris, Le Seuil.

Les pays périphériques européens ont donné lieu aux recherches de Gerschenkron A. (1968), *Economic backwardness in historical perspective,* sur les réponses au retard économique. Elles sont aujourd'hui relativisées ; on peut lire sur ces pays Berend I.T. & Ranki G. (1982), *The European periphery and industrialization 1780-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.

Pour les Etats-Unis, Faulkner H.U. (1958), *Histoire économique des Etats-Unis des origines à nos jours*, un peu vieux, et Nouailhat Y.H. (1982), *Histoire économique des Etats-Unis*, Paris, CDU/SEDES et comme atlas historique (1988), *Historical Atlas of the United States, Centennial edition*, National Geographic Society.

A propos du Japon, le livre de Derruau M. (1967), *Le Japon*, Paris, PUF, reste une référence géographique intéressante, à compléter par exemple par Le Diascorn Y. (1992), *Le Japon, émergence d'un supergrand ?,* Paris, Ellipses.

AUTRES REFERENCES

Gravier J.F. (1947), *Paris et le désert français*, Paris, Le Portulan.

Lamorlette L. (dir.) (1948-1949), *La France,* Paris, Société continentale d'éditions modernes illustrées, 2 vol.

Marx K. (1867, éd. 1971), *Un chapitre inédit du « Capital »,* Paris, Editions 10/18.

Weber M. (1904, éd. française, 1964), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris.

Zentralinstitut für Geschichte der Akademie der Wissenschaften der DDR (1981), *Atlas zur Geschichte, Band 1*, Gotha/Leipzig, VEB Hermann Haack.

CHAPITRE IV

LES ETAPES DE LA FORMATION ET DE LA SPATIALITE DE L'ECONOMIE-MONDE

CHAPITRE IV

LES ETAPES DE LA FORMATION DE LA SPATIALITE DE L'ECONOMIE-MONDE

L'économie-monde se met en place dès le milieu du XVe siècle, donc bien avant la révolution industrielle, au départ du centre européen.

Après avoir examiné la naissance d'un centre européen, puis de centres de l'économie-monde, il s'agit maintenant d'aborder la seconde grande question posée précédemment, à savoir comment l'affirmation de ces centres s'articule dialectiquement avec la formation de périphéries. Ce sont les étapes de cette construction de l'économie-monde, conduisant de la période des grandes découvertes, à partir du milieu du XVe siècle, jusqu'à la globalisation contemporaine, qui seront étudiées dans ce chapitre.

On distinguera deux périodes de structuration du système de l'économie-monde, la seconde étant subdivisée en trois phases :

– une première période, de reproduction simple, dominée par le capitalisme marchand, avant la révolution industrielle. Au cours de cette période, les Etats mercantilistes de la façade atlantique de l'Europe se renforcent et développent une première vague d'implantations coloniales, soit sous la forme de comptoirs (sur les côtes de l'Afrique, en Inde, ...), soit sous la forme d'une colonisation territoriale (comme sur les ruines des grands Empires précolombiens), alors qu'à l'inverse l'Europe centre-orientale et méditerranéenne s'installe dans une situation périphérique, soit d'exportatrice de vivres banales, soit de dépendance d'un Etat tributaire (la domination ottomane sur les Balkans) ;
– une deuxième période, de reproduction sans cesse élargie, qui débute avec le développement du capitalisme industriel en Grande-Bretagne.

A partir de la révolution industrielle, la suprématie relative du centre se renforce encore.
On distinguera successivement :
- une période d'exacerbation des impérialismes des puissances industrielles ;
- la période fordiste caractérisée par une explosion de la consommation dans le centre ;
- une globalisation accentuée dans le cadre dérégulé du post-fordisme.

On subdivisera cette deuxième période en trois phases :

- la première conduit, à travers une exacerbation des concurrences entre puissances industrielles, à l'impérialisme et à l'apogée du colonialisme entre la fin du XIX[e] siècle et la Seconde Guerre mondiale ;
- simultanément à la fin de cette phase, durant les deux décennies de faible croissance et de crise qui séparent les deux guerres mondiales, des tentatives de développement industriel endogène se développent dans certains Etats de la périphérie, en situation de déconnexion plus ou moins radicale avec l'économie-monde ;
- après la Seconde Guerre mondiale, le développement du fordisme, se caractérise par un recentrage de l'économie dominante sur les pays du centre. Les mouvements de décolonisation dans de nombreux pays de la périphérie s'inscrivent dans ce nouveau contexte, marqué aussi par l'affrontement entre les blocs occidental et soviétique, ce dernier alors au faîte de sa puissance économique, politique et militaire ;
- suite à la crise du fordisme, la globalisation s'accentue et la flexibilisation de l'économie mondiale s'accroît ; la dérégulation de celle-ci se caractérise entre autres par une explosion des flux financiers, partiellement déconnectés des flux matériels, ces derniers étant pour leur part de plus en plus nourris par le transfert d'une partie de la production industrielle vers certains pays de la périphérie.

I1I LA PERIODE DE L'IMPERIALISME MERCANTILE : DE LA FIN DU XVe A LA FIN DU XVIIIe SIECLE

1. LA FORMATION D'UNE PERIPHERIE EUROPEENNE

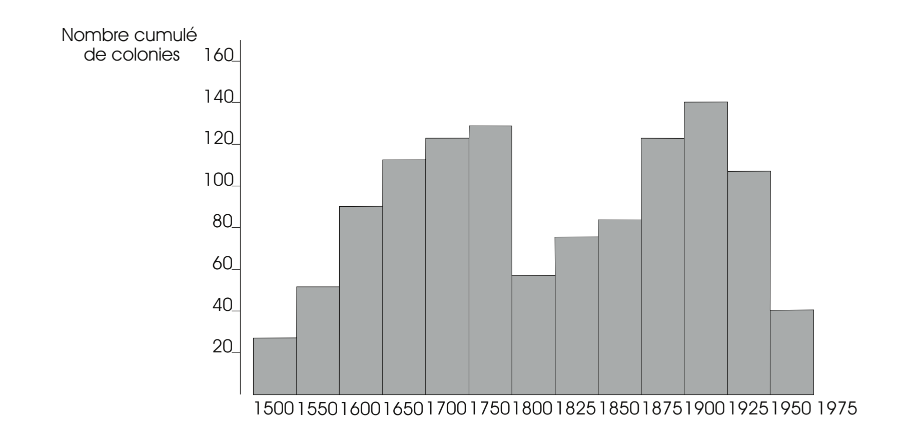
La mise en place de l'économie-monde avant la révolution industrielle se déroule dans un contexte de politiques mercantilistes menées par les Etats du centre. Cette philosophie économique, caractéristique d'une période où la croissance reste très faible, presque imperceptible aux yeux des contemporains, pose que l'enrichissement des nations se fait essentiellement par les bénéfices dégagés par le commerce extérieur, voire par l'acquisition de sources de métaux précieux et l'expansion territoriale. L'Etat adopte en conséquence des politiques protectionnistes, tout en encourageant les exportations, ce qui entraîne évidemment des contradictions quand plusieurs puissances voisines mènent des politiques similaires. Le mercantilisme apparaît avec le renforcement des pouvoirs royaux et un meilleur contrôle de l'Etat sur ses frontières. Parmi les courants mercantilistes, on peut distinguer le bullionisme espagnol, qui s'attacha avant tout à l'accumulation de métaux précieux, les mercantilismes britannique et néerlandais, commerciaux, le colbertisme français, qui considère déjà l'intérêt de développer des manufactures.

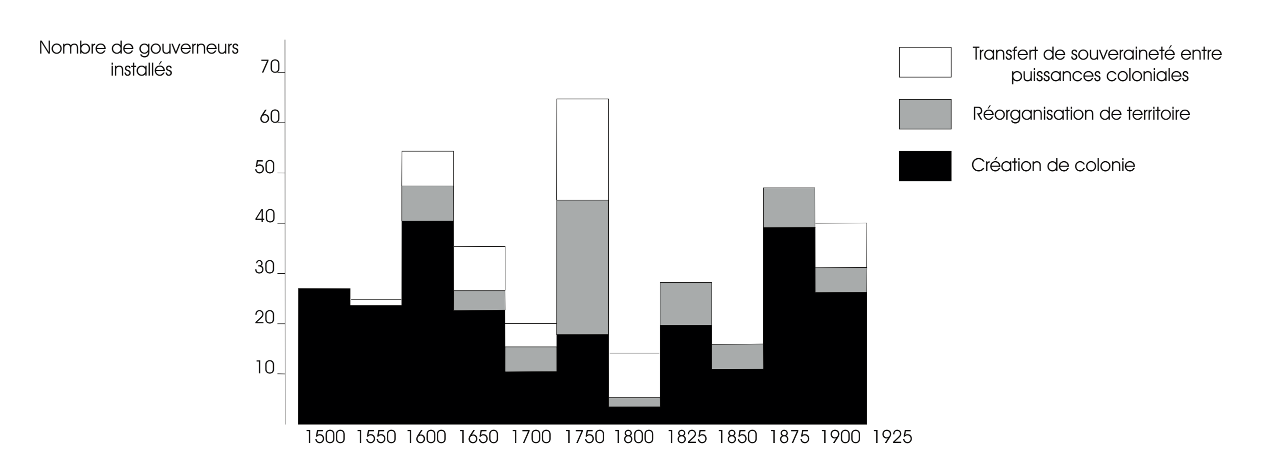
Le mercantilisme se développe avec le renforcement des Etats royaux en Europe occidentale en même temps que l'ouverture atlantique, après la grande crise qui clôture le Moyen Age

Les grands Etats mercantilistes de l'Europe atlantique sont, on l'a vu, les produits du dépassement politique de la crise de la féodalité médiévale. Cette crise trouvait une part de ses origines dans les limites de production d'une agriculture traditionnelle, comme en témoigne l'ampleur maximale atteinte par les défrichements en Europe du nord-ouest au début du XIVe siècle. Même si l'approfondissement de la monétarisation de l'agriculture et des attitudes de plus en plus capitalistes des propriétaires fonciers se renforcent dans cette Europe du nord-ouest, il faudra attendre le XVIIIe siècle pour enregistrer une forte croissance de la productivité agricole. Dès lors, les besoins en vivres imposent le développement d'une importation. Si les découvertes d'îles atlantiques (Madère, les Açores, les Canaries) ont permis les premiers développements de la culture de la canne à sucre dès le XVe siècle, les voyages transatlantiques étaient bien trop longs et coûteux pour imaginer à l'époque un approvisionnement en céréales depuis l'Amérique. Dès lors, c'est le commerce baltique qui va de plus en plus alimenter l'Europe du nord-ouest en céréales, au départ de l'Europe centre-orientale. On a déjà vu que ce processus allait y renforcer une noblesse insérée de manière périphérique dans l'économie-monde, peu investisseuse, laissant à des bourgeoisies marchandes allochtones, allemandes ou néerlandaises, le contrôle du commerce extérieur, accentuant l'exploitation de la paysannerie.

Le commerce de produits agricoles banals vers l'Europe occidentale accentue le caractère périphérique de l'Europe centre-orientale et orientale, déjà moins urbanisée au Moyen Age. Elle y renforce l'aristocratie foncière et l'oppression de la paysannerie, alors qu'à l'opposé les rapports marchands se généralisent dans les campagnes occidentales.

L'éloignement épargnera dans un premier temps ce positionnement périphérique à l'Empire russe, sauf sur ses marges baltiques, contrôlées par des barons allemands. L'Empire développera même sa propre aire d'expansion vers l'Oural et la Sibérie et le pouvoir impérial se renforcera, à la différence de la Pologne où l'Etat s'affaiblit puis s'effondre à la fin du XVIIIe siècle. Mais le poids de l'aristocratie foncière et de l'autocratie tsariste, la faiblesse des villes, conduiront bientôt à l'insertion de cet Empire dans cette aire périphérique de fourniture céréalière à l'Europe occidentale : au XIXe siècle, l'Ukraine en particulier deviendra un réservoir de blé, exportant massivement même quand ses propres populations souffraient de disettes.





Source : P.J. Taylor (1989).

Les ondes longues de l'économie et la colonisation. Au-dessus, les deux vagues longues de l'expansion et de la contraction coloniales, rendues par le nombre cumulé de colonies. En dessous, le nombre de colonies établies entre 1500 et 1925.

Fig. 81. Datation de la formation des colonies.

En Espagne aussi, les élites locales s'intéressent avant tout à la maîtrise de la propriété foncière. Leur intérêt pour l'exportation de la laine a freiné, on l'a vu, les possibilités d'intensification de l'agriculture. Enfin, l'Empire ottoman, qui couvre alors l'ensemble de la péninsule balkanique, y extorque la rente foncière d'une agriculture médiocre, sur les terres des grands propriétaires musulmans tchifliks ou sur celles des boyards chrétiens vassaux, soit encore sur celles restées aux mains de communautés locales payant le tribut au Sultan, à travers les structures communautaires des millets, contrôlés par l'Eglise orthodoxe. Il tire profit par ailleurs du contrôle du commerce levantin, affecté toutefois par l'essor du commerce atlantique et le contournement de l'Afrique par le cap de Bonne-Espérance.

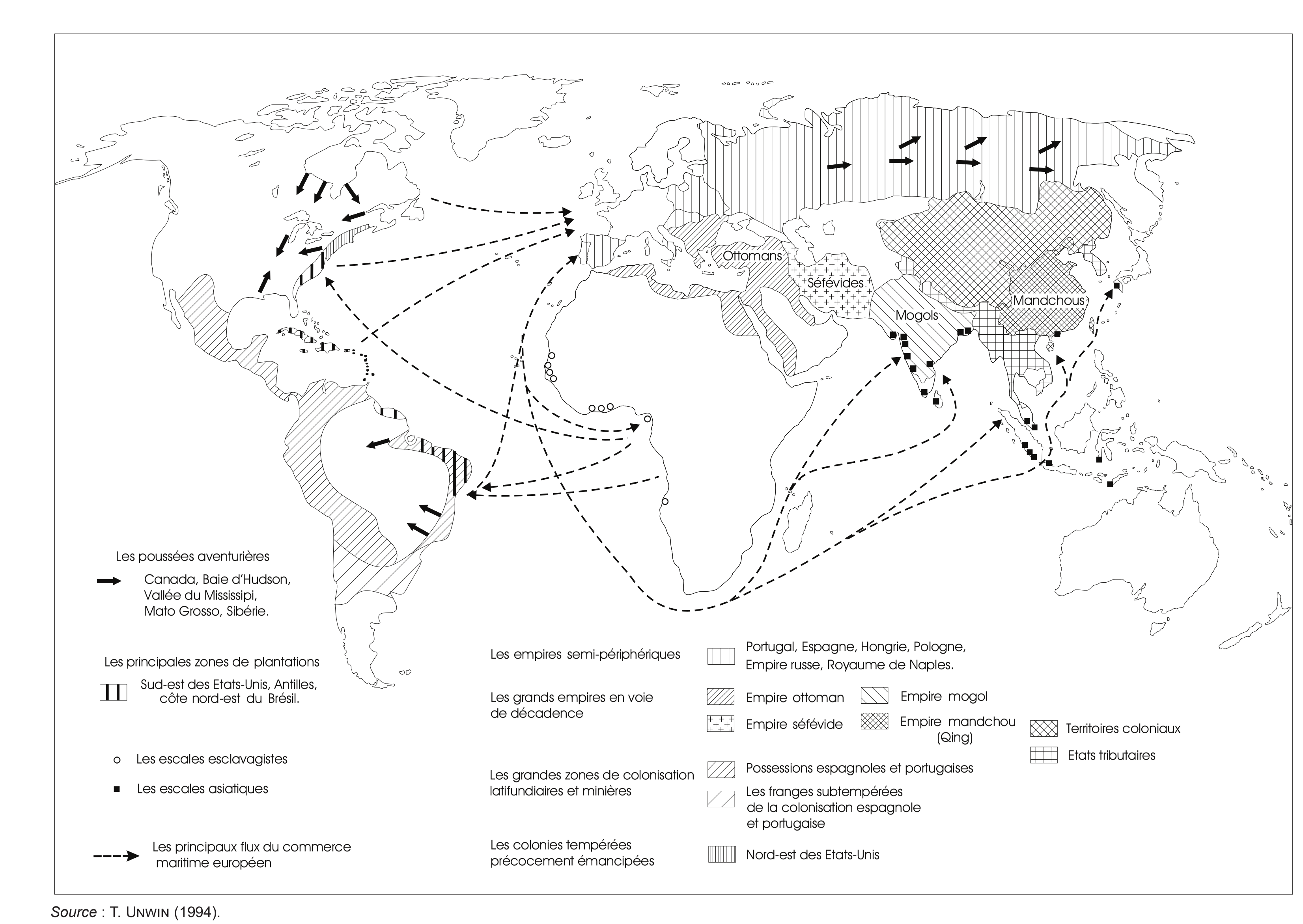
Dans tous les cas, la faiblesse de la formation des bourgeoisies locales contribuera à retarder dans cette partie de l'Europe la disparition des grands empires a-nationaux et l'émergence des Etats-nations. Ceux-ci n'apparaîtront dans les Balkans qu'au XIXe siècle ; pour l'essentiel, le sentiment d'identité nationale n'y avait survécu que sous la forme d'un sentiment d'identité religieuse, que les puissances européennes vont utiliser pour détruire l'Empire ottoman. En Europe centrale septentrionale, des Etats-nations, la Pologne, la Tchécoslovaquie, ne seront fondés qu'à la suite de la défaite de l'Allemagne et de l'Autriche-Hongrie et de l'effondrement de l'Empire russe après la Première Guerre mondiale. Dès leur naissance, ces jeunes Etats de l'Europe centre-orientale seront sous la coupe politique et économique des puissances occidentales, qui y voient à la fois des marchés obligés et des remparts contre la menace bolchévique. Dans cette Europe périphérique, au mieux semi-périphérique à partir de la fin du XIXe siècle ou du début du XXe, le retard d'industrialisation et les contradictions sociales aiguës multiplieront entre les deux guerres les expériences de pouvoir fort, fascisant et économiquement interventionniste.

2. LES PERIPHERIES D'OUTRE-MER DANS L'ECONOMIE-MONDE MERCANTILISTE

La colonisation outre-mer, lancée par le Portugal et l'Espagne va ensuite être dominée par les pays de l'Europe du nord-ouest où la bourgeoisie marchande prend ou est associée au pouvoir politique : Provinces-unies, France et Angleterre, cette dernière imposant son hégémonie sur le commerce maritime au XVIIIe siècle.

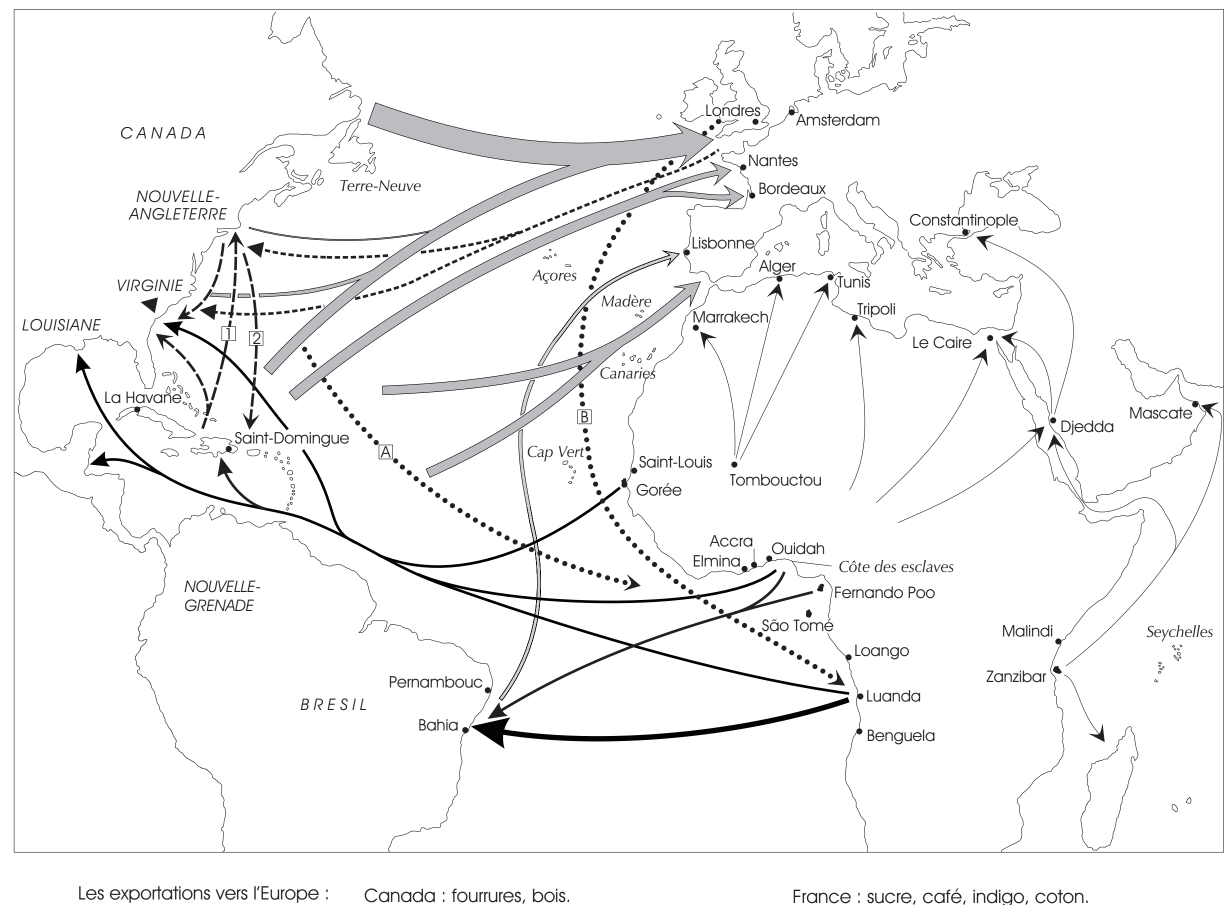
Au-delà des périphéries proches et dans un contexte de reproduction simple, c'est-à-dire sans les gains considérables de productivité que permettra ensuite la reproduction élargie de l'ère industrielle, la crise de la féodalité et le renforcement des pouvoirs royaux en Europe occidentale conduisent aussi, à partir de la fin du XVe siècle, au développement des expéditions maritimes lointaines, par l'Atlantique, puisque les Turcs venaient de limiter l'accès à l'Orient par la Méditerranée. Ces opérations coloniales, lancées par le Portugal et l'Espagne, seront par la suite de plus en plus dominées par des pays où le pouvoir marchand y sera fortement partie prenante, les Pays-Bas, la France et surtout l'Angleterre. Cette dernière va s'imposer comme puissance hégémonique au XVIIIe siècle ; on a vu qu'elle y a puisé pour une part les sources d'accumulation nécessaires pour assurer le passage du capitalisme marchand au capitalisme industriel et en tout cas pour imposer ses produits, à travers sa puissance maritime.

L'extension de l'influence européenne va induire outre-mer différents modèles d'insertion dans l'économie-monde, différenciés tant par les formes d'organisation des sociétés locales rencontrées par les Européens que par les conditions climatiques dans le monde colonisé.



Source : T. Unwin (1994).

Fig. 82. Les modèles d'insertion dans l'économie-monde au XVIII[e] siècle.



Les exportations vers l'Europe : Canada : fourrures, bois. Colonies Nord : fourrures, bois, grains, viande. Colonies Sud : tabac, riz, indigo, coton. Antilles : sucre, café, indigo, coton. France : sucre, café, indigo, coton. Portugal : sucre, or. Espagne : cochenille, indigo, café, diamants, calicots, cuirs.

Commerce entre les Antilles et les colonies anglaises du sud et du nord. 1 Sucre, mélasses. 2 Farine, poisson, viande, bois.

Commerce transatlantique de produits manufacturés.

A Rhum B Pacotille

Esclaves

Sources : G. Baudelle (2000), *Géographie du peuplement*, Paris, A. Colin, d'après L. Potts (1988), *Weltmarkt für Arbeitskraft* ; H.U. Faulkner (1958) ; R.D. Mitchell & P.A. Grove (1987) ; R.H. Ferrell & R. Natkiel (1987) ; R.I. Moore (ed.) (1992), *Atlas of World History*, Chicago, New York, San Francisco, Rand Mac Nally.

Trois circuits commerciaux se superposent :

- **le commerce triangulaire classique (pacotille de l'Europe vers l'Afrique, esclaves vers l'Amérique, produits des cultures tropicales vers l'Europe), auquel il faut ajouter une variante pratiquée en contrebande par les négriers américains (pacotille et rhum exportés par les colonies américaines, apport d'esclaves aux colonies du Sud-est) ;**
- **l'échange, éventuellement en contrebande, de produits manufacturés et de vivres entre les colonies du Nord-est et celles des Antilles ;**
- **le commerce bilatéral classique entre les colonies américaines et l'Europe, surtout la Grande-Bretagne, selon les règles de l'échange colonial de produits primaires contre des articles manufacturés. On remarquera que pour ce dernier type d'échanges, les colonies du Nord-est pesaient bien moins que celles du Sud-est, mais aussi que le Canada, pourvoyeur de fourrures.**

La carte montre aussi qu'il ne faut pas oublier que l'Afrique noire n'a pas seulement fourni des esclaves à l'Amérique du nord et du sud, mais aussi au monde arabe et ottoman, voire à l'Inde et à Madagascar.

Fig. 83. Le commerce triangulaire entre l'Europe, l'Afrique et l'Amérique au XVIIIe siècle.

1. LES PLANTATIONS TROPICALES, EN PARTICULIER SUCRIERES : COMMERCE TRIANGULAIRE ET TRAITE DES ESCLAVES

Une des ambitions des colonisateurs, en premier lieu portugais, suivis ensuite par les Espagnols, les Français, les Néerlandais et les Anglais, fut le développement de cultures tropicales, productions de grande valeur supportant donc le coût du transport transatlantique ou celui depuis les îles situées au large des côtes africaines (Cap-Vert, Sao Tomé). Culture de la canne à sucre d'abord, plus tard de l'indigo, du coton, etc. Un tel mode de colonisation, sous la forme de grandes exploitations esclavagistes aristocratiques, ne put s'organiser que sur des espaces assez restreints, comme la côte nord-est du Brésil pour les Portugais, les îles des Antilles pour les Espagnols, les Anglais et les Français, la côte sud-orientale des futurs Etats-Unis pour les Anglais. Dans ces régions, le plus souvent faiblement peuplées à l'origine, qui n'étaient pas organisées sur un modèle étatique durant la période précolombienne, la mise au travail forcé des populations indiennes était impossible. D'autant que, plus encore que dans les grands empires aztèque et inca, les populations indigènes peu nombreuses furent décimées par les maladies apportées par le colonisateur. Les exploitations agricoles durent alors recourir à une main-d'œuvre composée d'esclaves importés.

Le colonisateur se fournit cette main-d'œuvre servile via un commerce triangulaire, au départ de l'Afrique : les petits potentats locaux de la côte africaine livraient des esclaves en échange de la verroterie et des armes apportées par les bateaux des compagnies coloniales européennes. Les esclaves une fois conduits en Amérique, les navires revenaient en Europe avec leur cargaison de produits agricoles tropicaux. En moins de deux siècles, sur les 80 millions d'habitants que compte à cette époque le continent africain, 12 millions seront capturés comme esclaves ou tués dans les guerres provoquées par leur razzia. La traite des esclaves et les guerres locales entre potentats qu'elles déclenchèrent en Afrique provoquèrent des exodes de population vers l'intérieur des terres, zones moins propices aux échanges économiques ; elles bouleversèrent pour longtemps le développement de ce continent. Cette première phase de l'insertion dans l'économie-monde n'impliquait donc en Afrique que le contrôle de quelques postes côtiers et non une colonisation territoriale, qui eût d'ailleurs été impossible, du fait même des moyens excédant les capacités humaines et matérielles européennes de l'époque qu'eût imposé l'émiettement politique de ce continent.

En climat tropical se mettent en place de petites colonies esclavagistes, qui vont durablement marquer les structures sociales et handicaper ultérieurement le développement.

2. LA COLONISATION PRECOCE DES GRANDS EMPIRES PRECOLOMBIENS

Si l'intérêt premier des Portugais était plutôt tourné vers le sucre et le commerce de produits de luxe, celui des Espagnols fut avant tout la conquête de métaux précieux. Ceci impliquait le pillage des trésors accumulés par de puissants souverains précolombiens dans un premier temps, et ensuite le développement d'une économie minière. A la différence de l'économie de plantations, qui se contentait de petits territoires, souvent insulaires et où le contrôle des esclaves en était facilité, celle-ci imposait la domination de vastes espaces, à la fois pour fournir la main-d'œuvre nécessaire à l'extraction et pour produire les vivres indispensables aux structures d'encadrement et de production des territoires colonisés. La conquête et l'exploitation de ces empires puissants en apparence fut facilitée par leur organisation centralisée, leur pouvoir impérial hiérarchisé, totalitaire et théocratique, coiffant

La colonisation des grands Empires précolombiens est facilitée par leur structure hiérarchisée totalisante. Elle va mettre en place des structures de grande propriété latifundiaire qui, avec l'exploitation minière, vont ici aussi handicaper sur le long terme les possibilités de développement.

des communautés paysannes : il suffit au colonisateur espagnol, aux quelques centaines d'hommes de Pizarre ou de Cortez, de s'emparer, par ruse, de la tête de la structure étatique – en profitant des conflits internes à son sommet, des dissensions dynastiques, voire de l'hostilité envers le pouvoir central des populations indiennes les plus récemment soumises –, pour s'imposer et s'approprier les structures d'encadrement existantes. Les formes précoloniales de soumission au pouvoir des communautés indiennes entraînèrent une assez faible résistance indigène et furent mises à profit pour poursuivre l'extraction de l'or et de l'argent, après la première phase de rapine et de pillage des trésors précolombiens.

L'exploitation traditionnelle des Indiens dans les mines, renforcée par les rigueurs de la colonisation, se doubla d'une exploitation foncière qui dénatura l'appropriation communautaire des terres par les collectivités villageoises en la mettant au service du colonisateur, là où la densité de peuplement indigène était suffisamment forte. L'articulation entre la Couronne, les conquistadors et les populations locales se stabilisa dans le système de l'encomienda : le conquistador se vit accorder une dotation d'Indiens, dont il exigea corvées et tribut, et s'appuya, lorsque la hiérarchisation des structures le lui permettait, sur les anciens chefs de communauté, les caciques. La colonisation espagnole fut de type féodal, fondée sur la dotation en fiefs, dans le prolongement de la tradition mise en place lors de la Reconquista du sud de l'Espagne sur les Arabes : elle visait le contrôle de la terre et des hommes permettant son exploitation. L'opposition entre les encomiendas, ancêtres des grandes propriétés latifundiaires, et leur corollaire, le refoulement des populations indiennes non occupées ou occupées à temps partiel sur ceux-ci sur les terres les plus marginales, où vont se développer des minifundias, a marqué les structures agraires et sociales de l'Amérique espagnole jusqu'à aujourd'hui et a pesé sur son développement.

Ce mode de colonisation fit s'effondrer le nombre des populations locales : en furent la cause, l'affaiblissement des anciennes structures sociales, les corvées excessives, les maladies importées, la désarticulation des familles et les déplacements de populations, l'abandon par le colonisateur de certaines fonctions auparavant prises en charge par les Etats précolombiens (entretien des systèmes d'irrigation, gestion de greniers, etc.). Un vaste transfert financier se dirigea vers la métropole : versements à la Couronne, transferts privés des conquistadors, cherchant à consolider leurs positions sociales en Espagne, importations d'articles manufacturés. Pour défendre les intérêts de la Couronne, dont les responsabilités militaires et « civilisatrices » étaient assurées par des officiers métropolitains et contrôlées par le clergé et les ordres religieux espagnols, les autorités coloniales exerçaient un contrôle strict sur certaines activités, surtout sur le commerce extérieur et les activités manufacturières. Celles-ci faisaient l'objet de limitations draconiennes. A ce propos, le vice-roi de la Nouvelle-Espagne déclarait encore en 1773 : « Les fabriques ne peuvent subsister et, en bonne politique, il ne convient pas qu'elles existent, même quand il s'agit de produits qui ne se fabriquent pas en Espagne et que l'on peut importer, car ils en sont l'équivalent et limitent leur consommation ». Les activités de production frappées d'interdits métropolitains ne se limitaient du reste pas aux produits manufacturés ; l'interdiction portait aussi sur le vin, l'huile d'olive, ...

Ce contrôle nourrit une animosité croissante entre les élites créoles locales et les gachupines, les porteurs d'éperons, surnom donné au Mexique aux officiers métropolitains.

La décadence de l'économie minière vers le milieu du XVII[e] siècle renforça encore la place de la propriété foncière comme base de

l'organisation sociale. L'encomienda en particulier entra alors dans un processus de transformation en latifundia. La dissolution des anciens liens marchands entre les exploitations agricoles et les pôles miniers, provoquée par la baisse de la demande de ces derniers en biens alimentaires et en animaux d'élevage, se traduisit par une décentralisation progressive de l'activité économique et une évolution tendancielle des grandes exploitations agricoles vers une économie de subsistance, mal contrôlée par l'Etat. Parallèlement à cette évolution, une bourgeoisie commerçante créole émergea et se consolida dans les villes, profitant du commerce de contrebande (surtout avec l'Angleterre), qui se développait pour contourner le maintien du monopole du commerce extérieur exercé par la métropole et les limitations de la production manufacturière par le pouvoir colonial. C'est cette bourgeoisie urbaine qui sera le fer de lance de la lutte précoce pour l'indépendance – qui profitera de l'affaiblissement du contrôle espagnol durant la période napoléonienne –, de manière à traiter directement avec l'Europe, sans subir le monopole commercial et les contraintes mercantilistes imposés par la métropole. Le repli des grands propriétaires fonciers sur leurs terres et les ambitions modernisatrices des élites créoles urbaines les moins extraverties fonderont l'opposition entre les conservateurs, fédéralistes et libres-échangistes, d'une part, les libéraux, centralisateurs et protectionnistes, de l'autre. Cette opposition fut un élément fondamental de la structuration de la vie politique dans l'Amérique latine indépendante au XIXe siècle.

3. LES ESCALES ASIATIQUES POUR LE COMMERCE COLONIAL DES PRODUITS ARTISANAUX COUTEUX ET DES EPICES

Les Portugais, puissance maritime, ne se contentèrent pas du commerce du sucre et des esclaves. Leurs ambitions étaient aussi, en contournant l'Afrique, de tirer parti du commerce avec les riches économies de l'Inde, de l'Asie du sud-est, de la Chine. Elles offraient les produits artisanaux de luxe, soieries, tissus, faïences, et la production agricole exotique de grande valeur de sociétés développées, politiquement organisées, trop puissantes pour être conquises. Les élites locales pouvaient tirer profit de ce commerce. Elles autorisèrent l'établissement d'escales coloniales portugaises, fonctionnant sur la base d'un échange non inégal, le profit étant tiré de la plus-value fournie par la vente de ces produits en Europe, voire sur les rivages mêmes de l'océan Indien.

Le commerce de produits de luxe depuis les escales asiatiques donne lieu à des échanges moins inégaux, mettant en relation les commerçants européens et les élites locales.

Les Portugais purent affronter avec succès, dans cet Océan, la concurrence de marins musulmans, mais leur hégémonie à l'est du cap de Bonne-espérance fut bientôt contestée par les marines issues d'Etats mercantilistes plus puissants, la France, les Pays-Bas et, de manière de plus en plus dominante, la Grande-Bretagne. Mais il faudra attendre l'extrême fin du XVIIIe siècle pour que celle-ci s'impose territorialement sur l'Inde, plutôt que de ne contrôler que des escales où s'exerçaient les transactions avec les commerçants locaux.

3. LES COLONIES TEMPEREES PRECOCEMENT EMANCIPEES, BASES D'UN FUTUR AUTRE CENTRE

Le commerce à longue distance des produits primaires banals du monde tempéré resta économiquement inintéressant jusqu'au XIXe siècle et à l'apparition des grandes goëlettes et surtout des navires à vapeur : l'éloignement grevait les coûts de transport à l'excès. A l'inverse, ils pouvaient être importés en Europe du nord-ouest depuis les périphéries européennes, bien plus proches. La colonisation de l'Amérique du nord tempérée fut dès lors plus tardive et dans un

premier temps moins dense et moins contrôlée par la métropole que celle de l'Amérique tropicale, productrice de produits rares et chers ou de métaux précieux.

On a déjà vu les conséquences de cette situation sur les modalités de la colonisation britannique en Amérique du nord et sur les conditions de son émancipation précoce de la mère-patrie, dans le contexte d'un processus endogène de développement. Parmi les colonies espagnoles, l'Argentine et le Chili tempérés, régions éloignées restées longtemps très peu peuplées et d'un intérêt tout marginal pour le colonisateur, font aussi figure aujourd'hui de pays les plus développés. Néanmoins, le processus de développement y sera moins achevé qu'aux Etats-Unis : ces territoires étaient moins autonomes par rapport à la métropole, qui imposait un monopole colonial plus contraignant que la Grande-Bretagne ; ils fournissaient le cuir et le blé aux colonies andines productrices d'or et d'argent. Leurs sociétés sont restées par ailleurs plus imprégnées par les caractéristiques dominantes des élites coloniales ibériques : en particulier la grande propriété terrienne était implantée au moment des fortes vagues de colonisation blanche à la fin du XIXe siècle, à la différence des Etats-Unis où la conquête de l'intérieur donna naissance d'emblée à l'implantation d'une moyenne propriété paysanne.

Les colonies tempérées, produisant des produits banals peu intéressants pour l'Europe dans les conditions de coût de transport qui prévalaient alors, développeront des structures sociales plus égalitaires, plus démocratiques et plus investisseuses.

L'effort colonial le plus intense visa donc durant la phase mercantiliste le monde tropical et subtropical et les espaces de production des métaux précieux. Les effets différentiels du climat sur la mise en place du mode de colonisation s'inscrivent dans une logique de complémentarité imposée par l'Europe tempérée dès avant la révolution industrielle. Par la suite, cette même logique conduira ces régions vers un retard et une faiblesse du développement industriel.

4. LES POUSSEES AVENTURIERES SUR LES « FRONTIERES »

Parfois, la colonisation prit la forme de poussées aventurières sur les « frontières » mal contrôlées, à la recherche de ressources minérales précieuses ou de fourrures. Elle est illustrée au Brésil par la ruée vers l'or du Mato Grosso au XVIIIe siècle. Les marges froides nord-américaines ont été parcourues par quelques aventuriers, trappeurs et chasseurs, Européens, Amérindiens ou métis, qui fournissaient des fourrures précieuses à des postes de traite. La colonisation forestière, de trappe mais aussi agricole et métallurgique, s'étend de même à l'est de l'Oural, sur la bordure méridionale de la forêt sibérienne, aux limites de la steppe.

Globalement, de telles poussées supposaient des attitudes individualistes, mais néanmoins inscrites dans le contexte sociétal et idéologique global des « centres » des sociétés dont elles sont issues. Certes, les colons du Mato Grosso développeront ultérieurement des attitudes plus investisseuses que l'aristocratie sucrière féodale du Nord-est brésilien, et contribueront largement au développement de la culture caféière capitaliste dans la région de Sao Paulo, mais sans pour autant faire de cette élite économique l'équivalent de la société yankee. A l'inverse, les marges pionnières de l'Amérique anglo-saxonne représenteront un réservoir abondant de ressources en terres et en matières premières pour l'essor du capitalisme nord-américain : leurs rares habitants étaient imprégnés de la philosophie entrepreneuriale et individualiste de ceux du Nord-est. De même, les marges sibériennes partagèrent le devenir de l'Empire russe, avant d'être des fronts pionniers et industriels soviétiques, que ce soit dans un contexte d'enthousiasme révolutionnaire conquérant ou dans le cadre du goulag.

La colonisation aventurière sur les « frontières » donnera elle aussi naissance à des comportements plus individualistes.

	1er Kondratieff		2e Kondratieff		3e Kondratieff		4e Kondratieff		
	1700-1820 (a)	*1820-1850 (b)*	*1850-1873 (c)*	*1873-1894 (d)*	*1894-1913 (e)*	*1913-1950*	*1950-1974*	*1974-1992*	*1992-2008*
Royaume-Uni (sans l'Irlande)	1,0	1,9	2,4	1,8	1,9	1,2	2,7	1,9	2,8
Europe occidentale	0,5	1,8	1,7	2,0	2,6	1,1	4,9	2,1	1,9
dont France	0,5	1,7	1,0	1,8	1,7	1,1	5,0	2,3	1,9
dont Allemagne	0,6	2,0	2,2	2,3	3,3	0,3	5,5	2,0	1,5
Pays neufs d'immigration européenne (Amérique du nord, Océanie)	2,3	4,3	4,4	3,3	4,5	2,8	3,9	2,9	3,0
Japon	0,2	0,2	0,8	2,7	2,3	2,2	8,8	3,8	1,2
Europe méditerranéenne	0,4	1,1	1,3	0,8	3,0	1,4	5,9	2,7	2,0
Europe centrale et balkanique	0,7	1,5	1,3*	2,5*	2,2*	0,9	4,9	-0,2	3,9
Russie / URSS / CEI	0,7	1,6*		2,4*		2,1	4,8	0,1	2,2
Amérique latine	0,7	1,2*		3,5*		3,4	5,4	2,8	3,4
Corée du sud	0,1	0,1*		1,0*		1,8	7,7	8,2	5,0
Vietnam, Malaisie, Singapour, Thaïlande	...	0,8*		2,3*		1,7	5,4	6,9	5,4
Indonésie	0,3	1,0	1,3	1,6	2,6	1,0	4,6	5,6	4,5
Chine (avec Hongkong et Taïwan)	0,8	0,3	- 1,3*	0,8*		0,1	5,1	6,9	8,8
Inde (*sensu stricto*)	0,2	0,4	0,4*	1,0*	1,1	0,2	3,4	4,8	6,8
Iran, Moyen-Orient (sans la Turquie) et Afrique du nord	0,2	1,1*		1,6*		2,6	6,7	2,9	4,1
Afrique subsaharienne	0,2	0,6*		1,1*		2,7	4,4	1,7	4,6
dont Afrique du sud	...	...		3,6*		3,4	4,9	1,6	3,4
Monde	0,5	0,9*		1,9	2,5	1,8	4,8	3,0	3,9

(a) La période 1700-1820 est évidemment bien trop longue pour rendre compte de la phase A du 1er Kondratieff, qui ne concerne en fait que la Grande-Bretagne. Le début de la phase A du 1er Kondratieff en Grande-Bretagne est daté des alentours de 1780, voire de 1760. Entre 1780 et 1820 la croissance britannique monte à 1,7 % d'après CRAFTS, alors qu'elle n'était que de 0,8 % entre 1700 et 1780. La fin de la phase A serait intervenue en 1812.

(b) Les bornes 1812 et 1843 eussent été préférables.

(c) La borne de 1843 eût été préférable. Pour les pays marqués d'un astérisque, il s'agit de 1850-1870.

(d) Pour les pays marqués d'un astérisque, il s'agit de 1870-1890 ou de 1870-1913.

(e) Pour les pays marqués d'un astérisque, il s'agit de 1890-1913 ou de 1870-1913.

Sources : A. MADDISON (2003, 2008).

Le tableau montre clairement que l'interprétation des taux de croissance ne peut être mécaniste. Les phases des cycles de Kondratieff doivent tantôt s'interpréter par référence à la dynamique antérieure ou postérieure dans le même pays, tantôt par rapport à d'autres pays, dont le démarrage industriel a été plus ou moins précoce. Les alternances d'accélération et de ralentissement de la croissance concernent à chaque époque les pays intégrés dans le noyau de l'économie-monde, les taux de croissance pouvant en revanche s'accélérer en périphérie en phase B. Le recul manque pour apprécier pleinement la situation récente, de sorte que nous avons subdivisé la période postérieure au retournement de 1974 en deux sous-phases, la décennie quatre-vingt-dix inaugurant une accélération de la globalisation avec la montée en puissance de la Chine, mais sans qu'il y ait par ailleurs à l'évidence une reprise de la croissance dans les pays centraux. L'ampleur de la crise financière récente, qui rend compte du volume de capitaux flottants ne trouvant pas à s'investir dans « l 'économie réelle », suggérerait donc de prolonger jusqu'à aujourd'hui la phase B du 4e Kondratieff. A l'inverse, on pourrait considérer que l'embellie économique que certains pays du centre ont connue durant la décennie quatre-vingt-dix témoignerait de la mise en œuvre d'une nouvelle grappe d'innovations technologiques (technologies de la communication, biotechnologies). Mais ce serait privilégier les seuls aspects technologiques et oublier l'essor durant cette décennie de la mondialisation financière, plutôt que de la production matérielle, en tant qu'outil majeur du renforcement du taux de profit.

Tableau 38. Taux de croissance annuelle moyen du PIB, en valeurs constantes, durant les différentes périodes (mesurés sur les bornes des périodes).

I2I LES CYCLES DE L'ECONOMIE MONDIALE A PARTIR DE LA REVOLUTION INDUSTRIELLE

La nature de la colonisation change après la révolution industrielle : jusque-là intéressantes pour la fourniture de produits rares et chers, les colonies deviennent des lieux de fourniture de matières premières de masse, de débouchés pour les producteurs industrielles excédentaires et pour les investissements.

Les rapports entre le centre et la périphérie vont changer radicalement avec l'essor de la révolution industrielle, en Grande-Bretagne d'abord, ensuite sur de larges portions du continent européen et en Amérique du nord et enfin au Japon. Cette modification est liée à la croissance de la production industrielle dans le centre, qui impose fournitures de matières premières en masse et recherche de débouchés pour les excédents de la production que les marchés du centre ne peuvent absorber, vu la faiblesse des salaires qui y prévalait. Ces approvisionnements et débouchés lointains sont autorisés par le développement des moyens de transport maritimes et ferroviaires, qui en réduisent les coûts, et permettent le déplacement de ces masses de marchandises sur de longues distances dans des conditions économiquement rentables. Les modalités de l'évolution des rapports entre le centre et la périphérie s'inscrivent dans des phases qui rythment le développement de la production industrielle, l'évolution des taux de profit et la régulation sociale dans les pays du centre. Cette périodisation fut décrite en premier par l'économiste soviétique N. Kondratieff (1892-1938), d'où le nom donné à ces cycles. Kondratieff a mis en évidence l'existence d'ondes longues dans le développement économique depuis le début de la révolution industrielle, d'une périodicité d'environ 50 ans. Elles se décomposent en plus ou moins 25 années de croissance accélérée, avec des crises conjoncturelles moins fréquentes, plus brèves, moins profondes, que nous appellerons phases A, suivies d'environ 25 ans de croissance ralentie, entrecoupée de crises conjoncturelles et de récessions plus fortes et plus longues, que nous appellerons phases B. Avec des nuances selon les différents pays déjà engagés dans le démarrage industriel aux différentes époques, on observe une assez bonne synchronisation des phases A et B dans les différents pays développés du système capitaliste (tableau 38).

On peut fournir des cycles de Kondratieff une présentation mécaniste ; elle s'appuie sur une interprétation donnée par l'économiste Schumpeter, qui insiste sur le rôle des innovations, et sur la théorie du cycle de vie des produits de Vernon.

Depuis la révolution industrielle, les rythmes de l'économie mondiale répondent à des cycles. Ceux-ci correspondent sans doute à des phases d'innovation technologique, mais bien plus à des mutations des structures de régulation sociale et des régimes politiques qui assurent les rapports de domination.

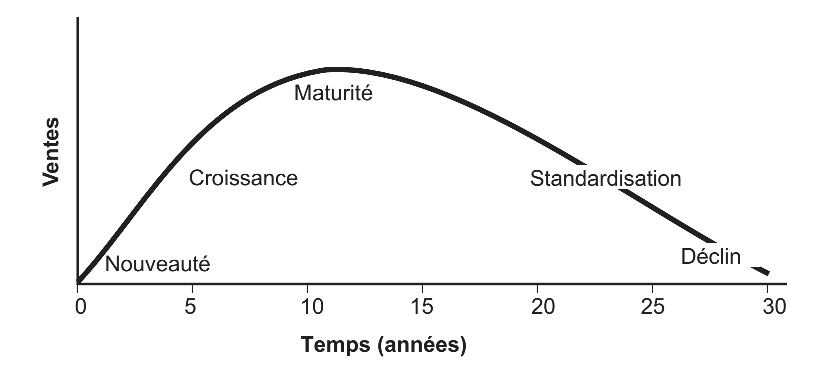
Les phases A seraient dans cette perspective des périodes de mise en œuvre industrielle de faisceaux d'innovations technologiques majeures (tableau 39). Cette mise en œuvre impose des investissements massifs dans les biens d'équipement, les industries de base, des grands travaux d'infrastructure. Les effets multiplicateurs de ces investissements soutiennent la croissance économique. Les nouveaux produits se vendent facilement, dans un marché en expansion et non saturé. Les profits sont élevés. Ceci n'exclut pas des crises sectorielles graves (et régionales si les secteurs touchés sont géographiquement très concentrés) durant les phases A : elles correspondent à des secteurs obsolètes, dépassés par l'évolution technologique. Il en fut ainsi en Europe occidentale de la crise charbonnière qui a sévi durant la phase A du 4e Kondratieff, en conséquence de la nouvelle concurrence pétrolière.

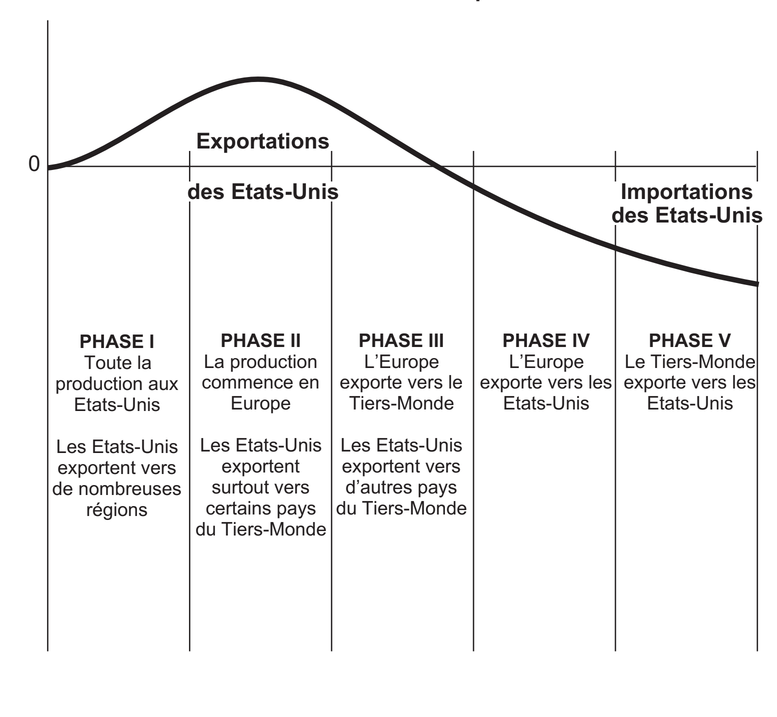
	Innovations technologiques des phases A	*Régulations sociales nouvelles caractéristiques de la phase A dans le centre*	*Régime politique du centre et organisation dominante du système-monde*	*Réactions politiques et conditions d'extension du développement en fin de phase A ou en phase B*
K I (1760 à 1780-1812-1843)	Industrialisation du textile, machine à vapeur dans le textile, fonte, pompe à vapeur pour l'exhaure	Passage de l'artisanat proto-industriel au salariat, avec faible division du travail à l'intérieur des établissements	Etat parlementaire censitaire libéral, régalien, peu impliqué dans l'accumulation intérieure ; hégémonie commerciale de la Grande-Bretagne	Tentative impérialiste de contrer l'hégémonie britannique (Empire français) ; diffusion de la révolution industrielle dans de nouveaux Etats parlementaires censitaires libéraux proches (Belgique)
K II (1843-1873-1894)	Chemin de fer, acier	Généralisation du salariat, avec toujours formation de la main-d'œuvre sur le tas, mais division du travail croissante à l'intérieur des établissements	Etat parlementaire censitaire libéral, régalien, plus impliqué dans l'accumulation intérieure parmi les nouveaux Etats incorporés au centre (Allemagne)	Extension coloniale à partir du moment où la croissance ne peut plus être fondée sur le seul marché intérieur et sur l'équipement intérieur en infrastructures de base
K III (1894-1913-1947)	Moteur à explosion, automobile, fabrications électriques, chimie de base	Généralisation du salariat, avec développement de l'instruction publique assurée par l'Etat, condition nécessaire à l'approfondissement du développement technologique. Affirmation du capitalisme financier (holdings) aux dépens des entrepreneurs capitalistes traditionnels et essor des cadres	Etat parlementaire à suffrage universel (éventuellement restreint) ; développement de concurrences à l'hégémonie commerciale britannique	Exaspération des conflits inter-impérialistes pour l'extension des débouchés et des conflits de classes intérieurs (régimes fascistes ou autoritaires). Affirmation du pouvoir des cadres, en liaison avec la technocratie d'Etat, pour répondre aux conséquences de la crise financière de 1929
K IV (1947-1974-fin de la décennie 1980)	Chimie organique, machines-outils complexes, électronique lourde, industrie atomique	Forte augmentation des salaires réels à travers une redistribution du profit liée à de fortes croissances de la productivité (compromis keynésien : concertation organisée entre « corporate management » et syndicats sous l'égide de l'Etat), recentrant le marché sur les pays du centre	Etat parlementaire à suffrage universel, avec structures de négociations collectives assurant le consensus et forte intervention de l'Etat dans l'équipement et la cohésion territoriale ; fin des monopoles coloniaux, au profit d'une privatisation de l'hégémonie du centre sur le système-monde (à travers la localisation des grands sièges sociaux, le contrôle de la technologie et des marchés) ; équilibre entre les deux blocs	Sape du système soviétique ; développement de périphéries industrielles à l'échelle mondiale

	Innovations technologiques des phases A	*Régulations sociales nouvelles caractéristiques de la phase A dans le centre*	*Régime politique du centre et organisation dominante du système-monde*	*Réactions politiques et conditions d'extension du développement en fin de phase A ou en phase B*
Décennies 1990 et 2000	Electronique légère, technologies de la communication, biotechnologies	Flexibilisation du marché du travail, affaiblissement de la puissance syndicale, marginalisation des classes ouvrières traditionnelles ou des « nouveaux prolétaires » immigrés ; augmentation des inégalités sociales et glissement des revenus du travail vers ceux du capital, en ce compris les cadres et les actionnaires, souvent âgés, issus des classes moyennes ; développement de formes de contestation parmi les classes moyennes bien éduquées, en dehors des relations de travail (luttes urbaines, écologiques, etc.)	Etat parlementaire à suffrage universel tentant de se désengager d'un certain nombre de régulations ; transfert de décisions vers les pouvoirs locaux, concurrences inter-régionales et inter-urbaines accrues et simultanément renforcement des structures supra-nationales (y compris non politiques), en particulier la finance internationale ; déconnexion entre le système financier mondial, l'économie réelle et le pouvoir de régulation des Etats ; technocratisation des structures politiques ; instabilité croissante dans les parties les plus périphériques du système-monde	Incorporation de la Chine (puis de l'Inde ?) dans la semi-périphérie ; renforcement de nouveaux systèmes continentaux (Amérique latine) ; recul relatif de la puissance américaine

Tableau 39. Les caractéristiques des cycles de Kondratieff dans les pays du centre et les conditions de l'extension du système-monde en fin de phase A et en phase B.







Sources : B. Mérenne-Schoumaker (1991), *La localisation des industries*, Paris, Nathan, d'après P. Dicken (1988), *Global Shift*, London, P. Chapman et M.J. Healey & B.W. Ilberg (1990), *Location and Change. Perspectives on Economic Geography*, Oxford University Press.

La théorie du cycle de vie des produits projette spatialement les différentes phases de la production et de la commercialisation d'un produit ou d'un groupe de produits. Dans un premier temps, la phase de recherche – développement suppose l'existence d'une main-d'œuvre qualifiée très diversifiée et d'un tissu économique très riche en externalités technologiques. Mais elle suppose aussi un marché potentiel important et diversifié, suffisamment réceptif à l'innovation, et capable d'absorber des produits à des prix élevés de monopole. Ces contraintes ont tendance à maintenir les phases innovantes dans les centres du centre de l'économie mondiale, où la main-d'œuvre qualifiée est très abondante et le niveau des rémunérations très élevé. Dans un second temps, correspondant à la phase de maturité du produit, la recherche d'une extension du marché potentiel et la stabilisation des procédés de fabrication donnent une plus grande importance à la maîtrise des coûts. Après une phase d'exportation, la fabrication s'étend alors dans d'autres zones du centre, aux salaires moins élevés, et sous la contrainte d'une pénétration la plus efficace possible des marchés locaux. Au terme du cycle, les procédés de fabrication sont totalement standardisés, n'utilisent plus que des technologies banalisées, et incorporent dans le capital fixe l'essentiel des aspects technologiques, ce qui contribue à affaiblir les contraintes de qualification de la main-d'œuvre. La production est alors délocalisée vers des pays (semi-)périphériques, de préférence là où la présence d'une main-d'œuvre bon marché et de qualification suffisante est couplée à des potentialités de marché local compte tenu de la baisse attendue des coûts.

Fig. 84. La théorie du cycle de vie des produits de Vernon.

Ces investissements sont coûteux en capital ; la difficulté croissante de réunir celui-ci entraîne un endettement massif, qui pourra déboucher sur une hausse des taux d'intérêt. Le coût élevé en capital de la croissance abaisse le taux de profit. En même temps, les marchés des nouveaux produits se saturent peu à peu et la demande porte de plus en plus sur le seul remplacement.

Cette situation engendrerait la phase B, caractérisée par des surcapacités de production, dans le secteur tant des biens de consommation que des biens d'équipement. Les investissements, devenus trop coûteux et peu rentables, baissent et se concentrent sur les rationalisations plutôt que sur les créations de nouveaux établissements. La croissance ralentit ; les revenus des travailleurs augmentent moins vite, voire diminuent ; le chômage se développe. La phase B se caractérisera donc par la recherche d'économies, de rationalisations, ou aujourd'hui de délocalisations vers des pays à bas salaires, pour soutenir les taux de profit, mais au prix d'une augmentation du chômage, d'un faible développement de la masse salariale et d'une contraction, du moins relative, de la demande intérieure. La baisse du rythme des investissements permet de reconstituer l'accumulation des actifs financiers, quitte à ce que ceux-ci forment des bulles spéculatives. Les investissements de la phase A précédente s'amortissent progressivement.

Les découvertes scientifiques faites au cours d'une phase B sont peu mises en valeur, faute d'investissements suffisants, sinon celles qui contribuent à rationaliser la gestion des entreprises (par exemple, aujourd'hui les technologies de l'information et de la communication). Elles ne se transformeront qu'ultérieurement en innovations technologiques : l'industrie les appliquera massivement dans des secteurs entièrement neufs, quand démarrera la phase A suivante. Pour Schumpeter, la mise en œuvre industrielle de ces innovations technologiques, qui se produiraient simultanément, en grappe, expliquerait fondamentalement le début des phases A.

La théorie du cycle de vie des produits de Vernon (1966) tente, pour sa part, de mettre en relation les cycles de vie des produits (ou des grappes d'innovations technologiques) avec l'évolution de la localisation de leur production et de leur insertion dans les échanges mondiaux.

Toutefois, si le démarrage industriel britannique de la fin du XVIIIe siècle correspond bien à ce que l'on peut interpréter comme la phase A du premier cycle de Kondratieff [1], et si les taux de croissance de la production sont bien plus élevés, en général, durant ces phases A que durant les phases B dans les pays déjà engagés dans la révolution industrielle, il n'en va pas nécessairement de même dans les pays qui entament ce développement. En effet, ces nouveaux engagés dans la voie de l'industrialisation peuvent profiter pour entamer leur essor industriel soit de replis protectionnistes, fréquents durant les phases B jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, soit, depuis le début de la phase B du 4e Kondratieff, marqué par la crise pétrolière de 1974, d'un accès au crédit facilité par l'abondance de liquidités qui ne trouvent pas à s'investir ou par les tentatives des firmes des pays du centre de maintenir leurs taux de profit en délocalisant leur production, à la recherche de bas salaires, dans un contexte de globalisation.

Les interprétations technicistes, en terme d'innovations et de cycle de vie des produits, doivent donc être replacées dans un cadre plus large, prenant entre autres en considération l'évolution des taux de profit et les contradictions menant aux modifications des régulations socio-économiques, sur l'importance desquelles nous allons revenir, en particulier pour la période qui suit la Seconde Guerre mondiale.

[1] On peut encore dire la même chose pour la Belgique : quelques démarrages, entre autres dans le textile gantois et verviétois, se produisent durant la phase A du 1er Kondratieff et le gros de l'essor correspond à celle du 2e Kondratieff. Les choses sont moins claires en France et en Allemagne. Dans ce dernier pays, l'unification politique et le renforcement du Reich donnent un coup de fouet à l'économie durant la phase B du 2e Kondratieff, même si les croissances s'accélèrent plus encore durant la phase A qui suit. L'Italie connaît aussi son démarrage industriel durant une phase A, celle du 3e Kondratieff. Mais le démarrage japonais fut clairement contre-cyclique, comme le sont aujourd'hui les insertions majeures de la Chine et de l'Inde dans l'économie-monde, et comme l'avait aussi été la croissance industrielle brésilienne entamée dans les années trente. Il faut aussi prendre en compte que toutes les fortes croissances du produit ne sont pas liées à une industrialisation ou à un réel développement : ainsi, les fluctuations des cours des matières premières et du pétrole influencent fortement les taux de croissance des pays du Moyen-Orient ou de l'Afrique subsaharienne, voire ceux de la Russie dans sa phase récente de « récupération », après sa crise profonde durant la décennie quatre-vingt-dix.

I3I L'ESSOR DE L'IMPERIALISME ET DU COLONIALISME

1. LES MODES DE REGULATION DANS LE CENTRE DURANT LES TROIS PREMIERS KONDRATIEFF

La révolution industrielle se traduit d'abord par la destruction de la protoindustrie. La division du travail dans l'entreprise s'approfondit durant le XIXe siècle. A la fin du XIXe siècle, le capitalisme de holdings s'impose peu à peu au capitalisme entrepreneurial émietté.

A la fin du XVIIIe siècle et durant le début du XIXe, la révolution industrielle se traduit d'abord par la destruction de la protoindustrie, remplacée par le travail en manufacture, et dans ce contexte, le développement du salariat. Dans un premier temps, le travailleur en manufacture reproduit encore l'ensemble des gestes de l'artisan protoindustriel, de sorte que sa formation se fait toujours pour l'essentiel sur le tas. Peu à peu, la recherche de productivités croissantes va conduire à la décomposition du travail manufacturier en tâches spécialisées, accentuant la prolétarisation de la main-d'œuvre. Celle-ci perd non seulement le contrôle de ses outils de production, mais aussi celui de l'objet même de son activité. Cette prolétarisation, qui va de pair avec l'essor démographique et l'exode rural, génère de bas salaires, n'assurant que la simple reproduction de la main-d'œuvre, d'autant que l'organisation syndicale de celle-ci en est encore à ses balbutiements, et est d'ailleurs contrée par les lois imposées par la bourgeoisie qui contrôle l'Etat parlementaire censitaire. Mais si ces bas salaires répondent aux logiques individuelles des capitalistes, ils entraînent globalement l'insuffisance des débouchés sur les marchés intérieurs, dès que les productions de biens de consommation de masse atteignent un certain volume. Les produits de luxe ou de semi-luxe sont moins concernés, ainsi que les biens d'investissement, mais ici aussi les phases B peuvent se caractériser par des suréquipements. Il en fut ainsi du réseau ferroviaire, où l'on assiste, dans plusieurs pays européens, à une alternance de développement privé (durant la phase A du 2e Kondratieff) et de reprise par l'Etat, lorsque les lignes principales, les plus rentables, sont achevées (durant la phase B du 2e Kondratieff) [2], voire, plus tard, de nationalisation (durant la phase B du 3e Kondratieff).

Toutefois, la situation commence à se modifier durant la phase A du 3e Kondratieff, qui va voir le capitalisme financier des holdings s'imposer au capitalisme entrepreneurial traditionnel [3], en s'appuyant sur la croissance des cadres managériaux. D'une part, la classe ouvrière, mieux organisée, obtient ses premières conquêtes politiques (réduction de la durée du travail, élargissement du suffrage censitaire, voire suffrage universel, du moins masculin) et, d'ampleur variable selon les pays, des avancées en matière salariale, qui restent toutefois insuffisantes pour éviter des conflits inter-impérialistes ultérieurs pour l'appropriation des débouchés, comme en témoignera dans l'évidence de son horreur la Première Guerre mondiale. Celle-ci verra s'affronter les puissances impérialistes européennes, rejointes en 1917 par les Etats-Unis [4]. D'autre part, les industriels œuvrant dans les secteurs les plus productifs et les plus technologiques ne peuvent plus se contenter d'une main-d'œuvre mal formée, illettrée ; les conquêtes de l'instruction publique ne sont pas seulement le résultat des luttes ouvrières, mais elles reflètent tout autant les besoins et les souhaits de la bourgeoisie progressiste. Il en va de même des premières avancées en matière d'assurance contre le chômage, la maladie, la vieillesse. Les premières législations sur le logement social voient le jour. La classe moyenne se développe aussi, l'économie de plus en plus complexe impliquant l'essor de couches intermédiaires et d'employés.

Les suites de la Première Guerre mondiale, du moins dans les Etats victorieux, les craintes d'une diffusion du bolchevisme, accentueront l'association au pouvoir des couches populaires, ou du moins des élites politiques censées en assurer la représentation. Il en résultera une

[2] On verra plus loin que c'est aussi alors que les capitaux privés seront tentés par le développement de réseaux outre-mer.

[3] Malgré les efforts du capitalisme traditionnel de se protéger en faisant voter des lois anti-trusts, comme aux Etats-Unis les Sherman Act (1890) et Clayton Act (1914), et en mettant en place un droit de la concurrence.

[4] Le Japon, bien qu'officiellement belligérant aux côtés des Alliés, sera plutôt observateur du conflit, dont, on l'a vu, il a tiré profit, s'implantant pour l'occasion sur les marchés asiatiques délaissés par les Britanniques et obtenant quelques points d'appui dans le Pacifique aux dépens de l'Allemagne. Le second conflit mondial est aussi, dans une certaine mesure, une guerre inter-impérialiste de débouchés, qui clôture la phase B du 3e Kondratieff, bien que sa nature soit plus complexe, marquée par le poids des affrontements idéologiques.

amélioration sensible du niveau des salaires réels par rapport à la fin du XIXe siècle, néanmoins bloquée par la crise des années trente et insuffisante pour que la majorité de la population accède à la consommation de masse au niveau que l'on connaîtra après la Seconde Guerre mondiale. La généralisation de la consommation de masse est toutefois entamée aux Etats-Unis dès le milieu des années trente, avec le New Deal proposé par le président Roosevelt pour dépasser les effets de la crise financière de 1929. C'est une première mise en œuvre des principes keynésiens de relance économique par la demande, y compris le recours massif au crédit en faveur des particuliers, mais aussi par les pouvoirs publics [5]. Cette crise offre aussi une opportunité aux cadres pour s'imposer dans la gestion économique, avec l'appui des technocrates de l'appareil d'Etat, alors que la capitalisme financier est plus contrôlé (par exemple à travers la loi imposant la dissociation des banques de dépôt et des banques d'affaires en Belgique en 1934).

[5] Ainsi, les pouvoirs publics financent le harnachement de la rivière Tennessee pour la production d'électricité, avec l'objectif de lancer le développement du Deep South (TVA, Tennessee Valley Authority), et les débuts des constructions autoroutières.

2. L'INTERET RENOUVELE POUR LES COLONIES DURANT LE DEUXIEME KONDRATIEFF

1. UN CERTAIN DESINTERET POUR LES COLONIES DURANT LA PHASE A DU DEUXIÈME CYCLE DE KONDRATIEFF

La révolution industrielle signifie le passage d'une reproduction simple à une reproduction élargie : le profit des segments les plus rentables et les plus modernes de l'économie ne provient plus tant du pillage brutal direct ou du commerce des produits de luxe que de la vente de la production industrielle. Le commerce des raretés se transforme en commerce de masse. L'Espagne, puissance coloniale qui n'a pas réussi son passage à la modernité, perd l'essentiel de son empire colonial, face à la conjugaison des revendications des élites créoles et des intérêts commerciaux britanniques, alors que la bourgeoisie américaine a pour sa part gagné son indépendance face à la Grande-Bretagne. L'aventure napoléonienne a privé la France de ce qui restait de son premier empire colonial, après les déboires de la Royauté face à la Grande-Bretagne, dans la seconde moitié du XVIIIe siècle (en particulier la perte du Canada en 1763). Le commerce transatlantique des esclaves se réduit, avant d'être interdit (en 1807 par les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, suivis en 1815, au Congrès de Vienne, par la plupart des Etats européens). Le début du XIXe siècle est caractérisé par un nombre minimal de colonies (fig. 81).
En Grande-Bretagne même, pourtant première puissance coloniale et maritime mondiale, lorsque les industriels britanniques ont mis fin à la suprématie politique des grands propriétaires fonciers à partir des années 1840, les colonies ont parfois été perçues comme un poids financier et militaire inutile. Le libre-échange semblait se suffire à lui-même, puisque partout les produits industriels anglais étaient les plus compétitifs. L'Empire paraissait donc une breloque coûteuse, que l'on gardait pour des raisons stratégiques et sous la pression de quelques lobbies particuliers. S'ajoutant au libre-échange, qui impliquait la rupture du monopole colonial et la liberté des sources d'approvisionnement de la métropole, la conception du gouvernement de Londres s'inspirait de la conviction que les colonies lui étaient peu ou pas utiles et devraient tôt ou tard se transformer en nations indépendantes, comme venait de le faire l'Amérique latine, ainsi ouverte aux intérêts commerciaux britanniques. Des libéraux comme des conservateurs regardaient la dissolution de l'Empire avec une complaisance teintée d'impatience, qui s'accrut d'année en année. Disraëli affirmait en 1852 : « Ces misérables colonies seront toutes

indépendantes dans quelques années et sont des pierres autour de notre cou ». Le gouvernement britannique commença à réduire les troupes impériales des colonies au cours des années 1860, sauf en Inde où il avait dû affronter la révolte des Cipayes en 1857-1858.

2. *LA MONTEE DES TRUSTS ET L'INTERET RENOUVELE POUR LES EMPIRES COLONIAUX DURANT LA PHASE B DU DEUXIEME KONDRATIEFF*

Mais la crise de 1873, qui marque le début de la phase B du deuxième cycle de Kondratieff, modifie en profondeur le paysage industriel et financier de l'Europe et des Etats-Unis. Du fait de la baisse des taux de profit, du ralentissement de la croissance et des concentrations qui en ont résulté, la plupart des secteurs industriels et de services passent alors d'une situation de concurrence entre petites et moyennes entreprises à la constitution d'oligopoles, avec un rôle croissant du capital financier. La fin du XIXe siècle voit ainsi la généralisation de cartels nationaux et la constitution de trusts [6]. Cette situation incite les trusts à s'étendre par delà les frontières. Ils sortent du marché domestique pour assurer leurs approvisionnements en matières premières et garder leur pouvoir de marché face à leurs concurrents, pour trouver de nouveaux débouchés épongeant leurs surcapacités et pour profiter au maximum des économies d'échelles. Dans ce contexte, les empires coloniaux reprennent une importance décisive comme débouchés pour les produits industriels et comme sources d'approvisionnement en matières premières des métropoles. C'est l'époque de la colonisation territoriale de l'Afrique et de l'arbitrage, par la conférence de Berlin, en 1885, des conflits d'intérêts entre puissances impérialistes européennes.

En Grande-Bretagne, ce regain d'intérêt pour la colonisation s'inscrit vers 1880 dans un contexte de rattrapage et même de dépassement sur le plan technologique dans les secteurs industriels modernes par les entreprises américaines et allemandes. La doctrine libre-échangiste manchestérienne s'en trouve ébranlée. Le même Disraëli, qui n'accordait pas d'avenir au monde colonial vingt-cinq ans plus tôt, devient un premier ministre fervent défenseur de l'Empire comme débouché privilégié de la production industrielle britannique. Au-delà de la concurrence des producteurs américains et allemands, la montée du mouvement ouvrier apporte aussi de l'eau au moulin des impérialistes, qui voient dans le développement et le peuplement de l'Empire un moyen de contenir les luttes sociales subversives. L'homme d'affaires Cecil Rhodes, fondateur de la compagnie diamantaire De Beers et organisateur de la colonisation de la Rhodésie (les actuels Zimbabwe et Zambie) déclare en 1895 : « J'étais hier dans l'East End et j'ai assisté à une réunion de sans-travail. J'y ai entendu des discours de forcenés. Ce n'était qu'un cri : du pain ! du pain ! Revivant toute la scène en rentrant chez moi, je me sentis encore plus convaincu qu'avant de l'importance de l'impérialisme. L'idée qui me tient le plus à cœur, c'est la solution du problème social, à savoir : pour sauver les quarante millions d'habitants du Royaume-Uni d'une guerre civile meurtrière, nous, les colonisateurs, devons conquérir des terres nouvelles afin d'y installer l'excédent de notre population, d'y trouver de nouveaux débouchés pour les produits de nos fabriques et de nos mines. L'Empire, ai-je toujours dit, est une question de ventre. Si vous voulez éviter la guerre civile, il vous faut devenir impérialistes ». Ainsi, dans le dernier quart du XIXe siècle, les troupes impériales sont à nouveau renforcées et les conquêtes coloniales reprennent. En 1896, le premier ministre Joseph Chamberlain justifie la relance de la colonisation en Afrique en affirmant que « si nous (les Britanniques)

[6] Un trust est, au sens strict, une société détenant un monopole sur la commercialisation d'un produit. Par extension, le terme désigne de grandes entreprises monopolistiques ou oligopolistiques, éventuellement contrôlées par des holdings financiers, pratiquant une concentration horizontale (contrôle d'établissements du même secteur d'activité) ou verticale (contrôle d'une filière d'activité, de la matière première au produit fini). Un cartel est une entente entre quelques grandes firmes oligopolistiques pour le contrôle d'un marché ; les entreprises en cartel s'accordent sur des prix non concurrentiels et le partage *a priori* du marché.

Les conséquences des difficultés de la phase B inaugurée par la crise de 1873 sont un regain d'intérêt pour la colonisation, qui se traduit par l'occupation territoriale de l'intérieur de l'Afrique.

étions demeurés passifs, la plus grande partie du continent africain aurait été occupée par nos rivaux commerciaux ».

De même, après avoir adopté une politique de libre-échange sous Napoléon III, la France évolue durant la phase B du 2e Kondratieff vers le protectionnisme et le renforcement de son empire colonial comme débouché des produits français. Plus encore que leurs homologues britanniques, les milieux industriels français appréhendent la progression allemande sur les marchés mondiaux. Jules Ferry, chef du gouvernement, déclare que « la politique coloniale est la fille de la politique industrielle ». Comme en Angleterre, l'argument d'apaisement social dans la métropole est avancé. Dans l'ouvrage *Le Tonkin et la mère-patrie*, le même Jules Ferry proclame que « l'Europe peut être considérée comme une maison de commerce qui voit depuis un certain nombre d'années décroître son chiffre d'affaires. La consommation européenne est saturée ; il faut faire surgir des autres parties du globe de nouvelles couches de consommateurs sous peine de mettre la société européenne en faillite et de préparer pour l'aurore du XXe siècle une liquidation sociale par voie de cataclysme dont on ne saurait calculer les conséquences ». Certains auteurs de gauche ne sont pas les derniers à faire l'apologie de la colonisation civilisatrice et du peuplement européen des colonies, comme Emile Zola dans son roman *Fécondité*.

A la fin du XIXe siècle, les antagonismes coloniaux et impérialistes entre les grandes puissances européennes, auxquelles on peut maintenant ajouter les Etats-Unis, s'exacerbent.

En Allemagne aussi, les années qui suivent la grande crise de 1873 voient l'élimination d'une série de firmes, malgré le développement du Reich ; industriels et agriculteurs poussent à l'adoption d'une politique protectionniste en 1879. La chute des prix incite les firmes des secteurs qui avaient été portés par le boom de la construction ferroviaire – charbon, fer, acier – à former un cartel à la fin des années 1880. Le protectionnisme et la cartellisation ne suffisent cependant pas à résorber les surcapacités de production pour un marché trop étroit malgré son expansion. Les cartels allemands mènent alors des politiques de dumping pour envahir les marchés étrangers qui ne sont pas encore protégés, à savoir la Grande-Bretagne et son Empire. Face au protectionnisme montant, le gouvernement du Reich cherche aussi à ouvrir et assurer aux trusts et cartels allemands leurs propres débouchés privilégiés. Les efforts diplomatiques impériaux vont dans cette direction mais s'avèrent peu fructueux du fait du blocage de l'alliance franco-britannique et du peu d'espace colonial resté disponible pour l'Allemagne. Les Allemands tenteront, en vain, d'obtenir l'accès au marché marocain. Pendant la première décennie du XXe siècle, ils viseront surtout l'Europe centrale et le Moyen-Orient, comme en témoignent les rapprochements diplomatiques, financiers et commerciaux avec les Empires austro-hongrois et ottoman. La construction de l'axe ferroviaire Berlin – Bagdad hante les chancelleries françaises et britanniques : l'Europe balkanique est aussi une zone de prédilection pour l'expansion économique française et l'accès allemand au golfe Persique menace directement les intérêts britanniques.

Quant aux Etats-Unis, ils entrent dans le jeu impérialiste en intégrant peu à peu l'Amérique latine dans leur aire d'influence économique, voire en s'appropriant en 1898 les dernières colonies espagnoles (Porto-Rico, Philippines, protectorat sur Cuba) [7]. Pour sa part, le Japon se taille un empire colonial en Asie orientale et dans le Pacifique à partir de 1895.

En conclusion, trois objectifs sous-tendent les nouvelles ambitions coloniales et les relations centre-périphérie dans la phase de l'impérialisme :

[7] Cette politique est justifiée au nom de la doctrine Monroe, du nom du président américain qui l'a proclamée en 1823 et qui peut être résumée par le slogan « l'Amérique aux Américains ». Mais, alors que la doctrine signifiait à l'origine un refus de voir les puissances européennes intervenir sur le continent américain, elle va évoluer, en particulier sous les présidences de Mac Kinley (1897-1901) et de Théodore Roosevelt (1901-1909), vers une conception justifiant toute intervention des Etats-Unis, au nom de leurs intérêts propres, dans leur « arrière-cour » des Caraïbes et de l'Amérique centrale, la politique dite du « Big Stick », le gros bâton.

– la recherche de matières premières, nécessaires à l'industrialisation en quantités bien plus massives que durant la phase mercantiliste ;
– la recherche de marchés, indispensables à l'écoulement de la production industrielle, vu les insuffisances du pouvoir d'achat dans les pays du centre ;
– et enfin, après 1873, dans le cadre de la phase B de deuxième cycle de Kondratieff, qui pose avec plus d'acuité encore le problème récurrent de surproduction relative dans le centre et y restreint les possibilités d'investissement profitable, la recherche d'opportunités de placement de capitaux.

Nous allons en examiner successivement les modalités et les conséquences.

Dans ce nouveau cadre des relations centre-périphérie, les développements coloniaux imposent l'occupation effective de grands espaces, devenue possible par le renforcement des capacités d'encadrement territorial des puissances coloniales, alors que la colonisation n'avait souvent été que ponctuelle et côtière dans la phase mercantiliste, comme en Afrique et en Inde (à l'exception notable des grands Empires précolombiens). Parfois, une colonisation *de facto*, économique, est imposée, sans que le colonisateur doive supporter les coûts de l'encadrement politique : c'est le cas en Egypte ou en Chine. En Amérique latine, les relations d'extraversion restent dominantes, malgré les indépendances.

A la colonisation territoriale politique (Afrique, Inde, Indochine, Indes néerlandaises) s'ajoutent des colonisations économiques *de facto* (Egypte, Chine) et le maintien de relations d'extraversion en Amérique latine.

3. LA RECHERCHE DE MATIERES PREMIERES AGRICOLES EXOTIQUES OU MINERALES

L'accaparement par le centre des matières premières de la périphérie s'effectua selon diverses modalités.

a. Le pillage

Si les formes les plus brutales et les plus primitives de pillage, telles qu'elles avaient été pratiquées par les Espagnols en Amérique latine, s'affaiblissent avec le passage du mercantilisme à l'impérialisme industriel, elles ne disparaissent pas entièrement pour autant, ou prennent des formes nouvelles. Ainsi, dans le domaine des produits végétaux exotiques, une forme similaire d'extorsion des ressources, sans reproduction simple, fut appliquée au XIXe siècle, dans des espaces de faible organisation politique des populations locales, comme dans le Congo léopoldien ou sur les frontières intérieures équatoriales du Brésil pour la cueillette du caoutchouc, par saignée des hévéas dispersés dans la forêt. Mais de telles pratiques épuisent vite les ressources et ne résistent pas aux productivités supérieures offertes par l'exploitation et la plantation systématiques, qui revêtent plusieurs formes, plus ou moins contraignantes pour les sociétés locales.

b. Le travail indigène forcé ou sa mobilisation par la capitation

Une des raisons du regain d'intérêt pour la colonisation est la recherche massive de matières premières. Le pillage épuise vite les ressources. Elles seront plutôt mobilisées par des formes plus ou moins indirectes de travail forcé ou dans des plantations coloniales et des exploitations minières.

Une version très dure de mobilisation forcée du travail indigène fut précocement mise en place dans les Indes néerlandaises. Dès le XVIe siècle, les Portugais, avec la complicité des princes locaux, puis les Hollandais, avaient imposé dans les îles de la Sonde la livraison de certains tonnages de produits agricoles précisés et s'en réservaient le monopole d'achat et de transport. La colonisation politique par les Pays-Bas aggrava ce type d'obligation. Dans la première moitié du XIXe siècle, le gouverneur Van den Bosch avait imposé un prélèvement portant sur certaines récoltes, rendues obligatoires. En outre, chaque village avait dû céder un cinquième de ses terres basses et les habitants étaient contraints d'y consacrer un cinquième de leur temps de travail. Ainsi, les cultures de canne à sucre, de café, d'indigo, de tabac, de

thé, d'arbre à quinquina empiétèrent-elles sur les systèmes vivriers traditionnels. En parallèle, des plantations d'Etat furent créées ; elles seront cédées au secteur privé en 1870.

Au Congo, les cultures forcées furent introduites par le biais de la capitation et du monopole d'achat attribué pour chaque produit à une société commerciale sur un territoire donné, sur la base de prix fixés par l'administration. Le système de la capitation – impôt par tête d'homme adulte valide, qui se maintint jusqu'à l'indépendance à raison de 60 francs congolais – était très répandu en Afrique noire. Au Congo, il trouvait son origine dans l'impôt en nature, portant sur des produits de cueillette, comme les boules de latex ou l'ivoire, imposé dans l'Etat indépendant du Congo de Léopold II. Mais un tel impôt en nature perturbait la vie villageoise sans modifier les conditions économiques et sociales de l'agriculture. Le produit de la cueillette déclina rapidement et les pressions politiques à l'encontre de ce système se multiplièrent en Belgique. Dès lors, l'administration belge, également soucieuse de forcer l'insertion des populations locales dans l'économie monétaire, fit évoluer le système vers celui de la capitation, associé à l'instauration de cultures obligatoires : appelées « travaux d'ordre éducatif », d'une durée maximum de 60 jours par an, elles étaient réputées nécessaires pour « amener au travail les hommes de pays tropicaux où la chaleur incite à la paresse » ! Les cultures imposées étaient, selon les régions, le coton, l'abroma et l'urena, plantes textiles, substituts du jute, le café, le palmier élaïs.

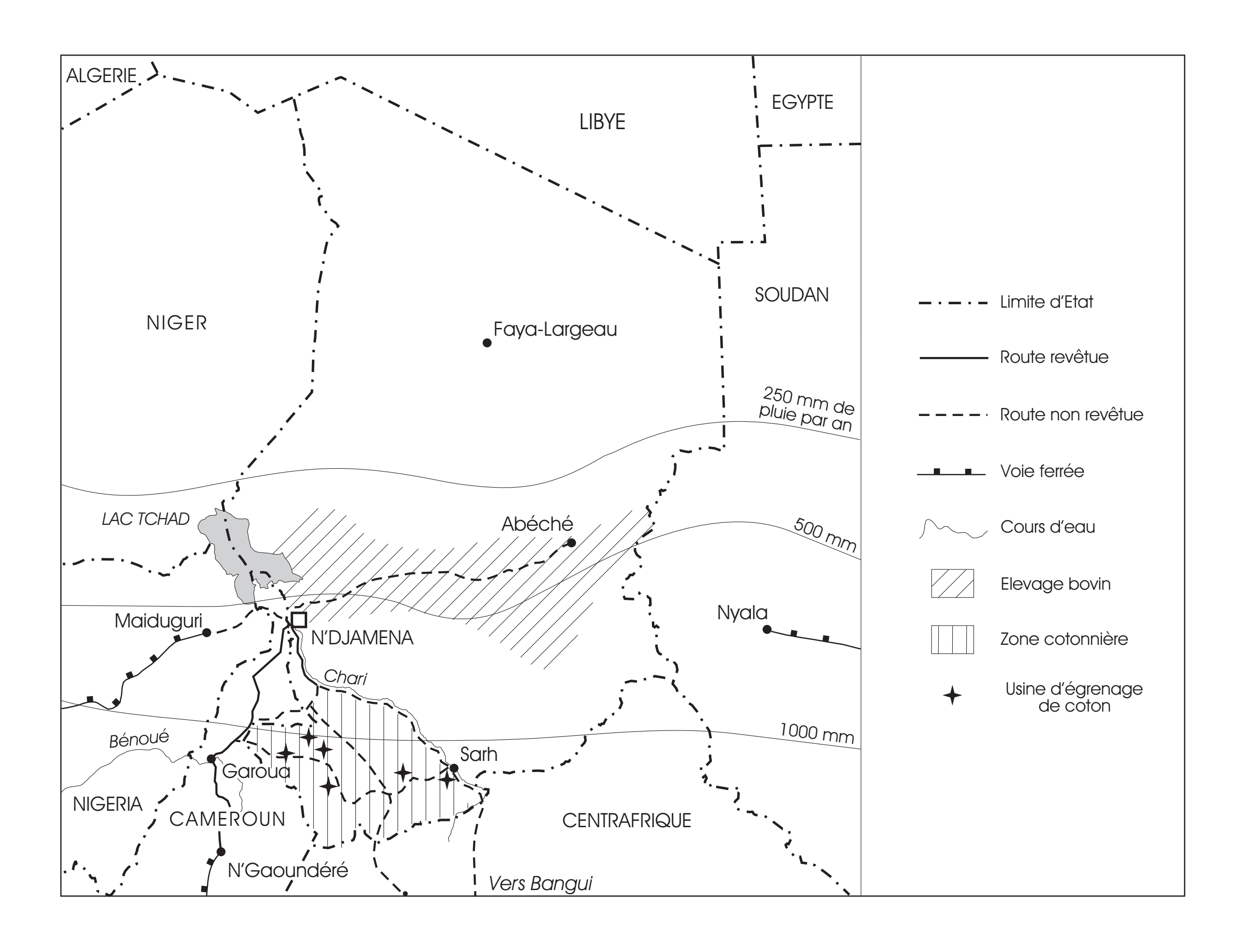
Ainsi par exemple, dans l'Uele, le monopole du coton appartenait à la société Cotonco, qui se chargeait du ramassage, de l'égrenage et de la vente. Elle délimitait elle-même les zones de culture, que les paysans cultivaient trop longtemps, pendant six ou sept ans, pour s'épargner le gros travail de défrichement de nouvelles parcelles. Après une telle durée de mise en culture, les rendements tombaient de 40 % et le sol, fort appauvri, ne permettait plus la repousse de la forêt secondaire. Les cultures « éducatives » du coton contribuèrent à l'extension de la savane dans le nord du Congo.

Au total, l'Etat colonial congolais s'impliqua de manière écrasante dans les activités économiques, y incorporant les autorités lignagères comme agents collecteurs rémunérés et contrôlés par l'administration [8]. En outre, le contrôle administratif sur l'agriculture rencontrait les intérêts des grandes sociétés minières. En effet, la concurrence des petites sociétés commerciales agricoles auprès des producteurs tendait à relever les prix offerts aux paysans. Ceci rétrécissait la base de recrutement pour les mines et les travaux ferroviaires, les paysans étant moins intéressés à quitter l'agriculture ; cela provoquait aussi une hausse des salaires, suite au renchérissement des prix alimentaires. La politique de l'administration visa donc la quasi-disparition des intermédiaires commerciaux africains. Cette tendance s'accéléra pendant la crise des années trente, avec la faillite de nombreuses sociétés commerciales, et l'extension des cultures obligatoires pour compenser la baisse des cours sur les marchés mondiaux. Ces caractéristiques du colonialisme belge auront pour conséquence une absence presque totale d'économie marchande indigène, une faiblesse insigne des élites locales à la veille de l'indépendance et une très faible différenciation sociale, conditions impropres à l'émergence d'un capitalisme agraire national. Le milieu dans lequel sera recruté le personnel politique du jeune Congo indépendant se limitera dès lors à une petite classe moyenne inférieure, ayant exercé, sans diplôme d'enseignement supérieur, des fonctions subalternes dans l'administration publique, l'armée, l'enseignement et les entreprises privées (tableau 40). Après l'indépendance, ces nouvelles élites monopoliseront l'Etat à leur profit, avec l'appui

[8] Auparavant, l'Etat colonial léopoldien avait eu le souci d'étouffer le commerce de traite, dans lequel il voyait une concurrence et une menace pour son autorité, et de s'y substituer.

	Européens	*Africains*
Fonctionnaires supérieurs	5 900	0
Premiers rédacteurs principaux	1 690	9
Rédacteurs principaux	1 976	24
Rédacteurs	774	726
Fonctionnaires inférieurs	0	10 791

Tableau 40. Personnel administratif du Congo belge à la veille de l'indépendance.



Sources : J. Cabot (1980), « Le Tchad écartelé », *Hérodote*, xviii, pp. 133-153 et A. Dubresson, J.Y. Marchal & J.P. Raison (1994).

Fig. 85. L'insertion du Tchad dans l'économie coloniale.

d'autorités lignagères traditionnelles, et renforceront son contrôle sur l'import-export, à défaut de se livrer à des investissements productifs rentables. Même les infrastructures mises en place pour l'exploitation coloniale seront négligées.

Le Tchad, colonie de l'Afrique équatoriale française, montre un autre exemple de mise au travail de la main-d'œuvre indigène, dans le cadre du développement de la culture du coton (fig. 85). L'administration civile française se mit en place au Tchad vers 1920. Comment lever l'impôt, qui ne se concevait pas en nature dans la philosophie politique républicaine française, dans un territoire aussi éloigné ? En 1928, la Cotonfran reçut le privilège d'achat du coton et l'administration coloniale encouragea sa culture dans la zone humide du sud-ouest. La substitution obligatoire du coton à des cultures vivrières traditionnelles, sésame et pois de terre, entraîna l'ouverture de nouveaux champs pour pallier le déficit alimentaire. Le manioc, aux rendements plus élevés, remplaça les céréales. Les jachères se raccourcirent ou disparurent dans les zones les plus peuplées. L'érosion s'accéléra et des cuirasses latéritiques [9] furent mises à nu. Les injections monétaires disloquèrent le régime patriarcal et les communautés villageoises. La recherche de nouveaux revenus encouragea l'exode rural. Des usines pour la production de biens de consommation courante s'ajoutèrent aux usines d'égrenage du coton.

La population sédentaire du sud fut peu à peu intégrée à l'économie marchande et en partie scolarisée. L'administration y recruta ses premiers agents indigènes. Au contraire, l'évolution resta très limitée dans le nord aride ou désertique, à l'économie dominée par le nomadisme, la contrebande, l'agriculture vivrière, en climat incertain ou en oasis. En outre, la population islamisée du nord répugnait à fréquenter l'école laïque et utilisait l'arabe comme langue véhiculaire : après l'indépendance, les lettrés du sud occupèrent le pouvoir à Ndjamena, tandis que le surpâturage et la sécheresse de 1970-1974 obligèrent les nomades du nord à un reflux brutal vers le sud et la capitale. Les autres villes du nord stagnaient. La toile de fond de la guerre civile qui a ensanglanté le Tchad était tissée.

[9] Les latérites sont des sols rouges qui se développent en climat tropical. Ce sont des sols pauvres, indurés en surface du fait d'un fort enrichissement en fer (jusqu'à 75 % de Fe_2O_3). La silice et les éléments nutritifs fertilisants (Ca, Mg, K, Na) ont été lessivés.

COLONISATION ET MUTATIONS DE L'AGRICULTURE SUR BRULIS EN AFRIQUE

L'agriculture itinérante sur brûlis est très répandue en Afrique ; des modes de culture voisins prévalent ou prévalaient ailleurs. Elle est ou était pratiquée par beaucoup de communautés paysannes en Amérique latine, milpa au Mexique, conuco au Venezuela, parfois sur les terres exploitées extensivement par les grands propriétaires fonciers, où ceux-ci l'autorisent en échange d'une fourniture de travail par les paysans sans titre de propriété. En Asie du sud et du sud-est, elle est souvent pratiquée sur les hautes terres et les versants, ladang en Indonésie, jhum en Inde, ray au Laos, là où la riziculture inondée n'est pas possible, sauf lorsque certaines populations ont développé des systèmes sophistiqués de terrasses irriguées.

Ce type d'agriculture se pratique soit en climat équatorial, humide toute l'année, soit en climat tropical à saison sèche. C'est un système de culture sèche, parfois sans labour, avec longue jachère, qui contraint à des densités de population faibles pour rester en équilibre écologique (fig. 86).

En forêt humide, il faut abattre les branches à la hache ou à la machette, les accumuler au pied des arbres, puis mettre le feu aux bûchers. Si les arbres sont trop humides, on les abat ou on les coupe au-dessus de leur empattement basal, puis on les laisse sécher et le feu est mis aux troncs. C'est le travail des hommes. La forêt cède la place à un champ, qui peut rester parsemé des chicots noircis des bases des troncs les plus larges et les plus empâtés ; ce qui ne pose pas de problème dans une agriculture manuelle, n'utilisant pas l'araire ou la charrue. Les souches restées en place ont d'ailleurs l'avantage de retenir les terres. Le sol, enrichi par les cendres, gonflé par l'incendie, encore ameubli en surface à l'aide de houes, est alors semé à la volée ou planté de tubercules, comme le manioc, à l'aide d'un bâton à fouir. Les différentes cultures, à cycle long ou à cycle court, sont souvent mélangées, ce qui assure une meilleure protection du sol, jamais à nu. Le mélange n'est pas gênant puisque les opérations de nettoiement se font à la houe et que la récolte est manuelle. Il permet en outre une diversification de l'approvisionnement aux différents moments de l'année. Le village n'a pas à procéder à de longs stockages, difficiles en climat chaud et humide. Les bananiers fructifient toute l'année et, en cas de besoin, on peut prélever une partie des tubercules de manioc ou d'igname et laisser le reste atteindre sa pleine maturité. Après la deuxième année, le sol est déjà considérablement durci et le paysan doit alors retourner son champ à la houe. Le sol est abandonné après deux, parfois trois ans, et

laissé à la repousse de la forêt secondaire. Une cueillette des productions pérennes mises en place lors de la phase de culture peut se poursuivre ; dans la forêt, on peut aussi pratiquer la cueillette des arbres épargnés par le feu, karité ou arbre à beurre, banane plantain, fruits du palmier elaïs, etc. Après 15 à 25 ans, la forêt secondaire, suffisamment reconstituée, pourra à nouveau être brûlée.

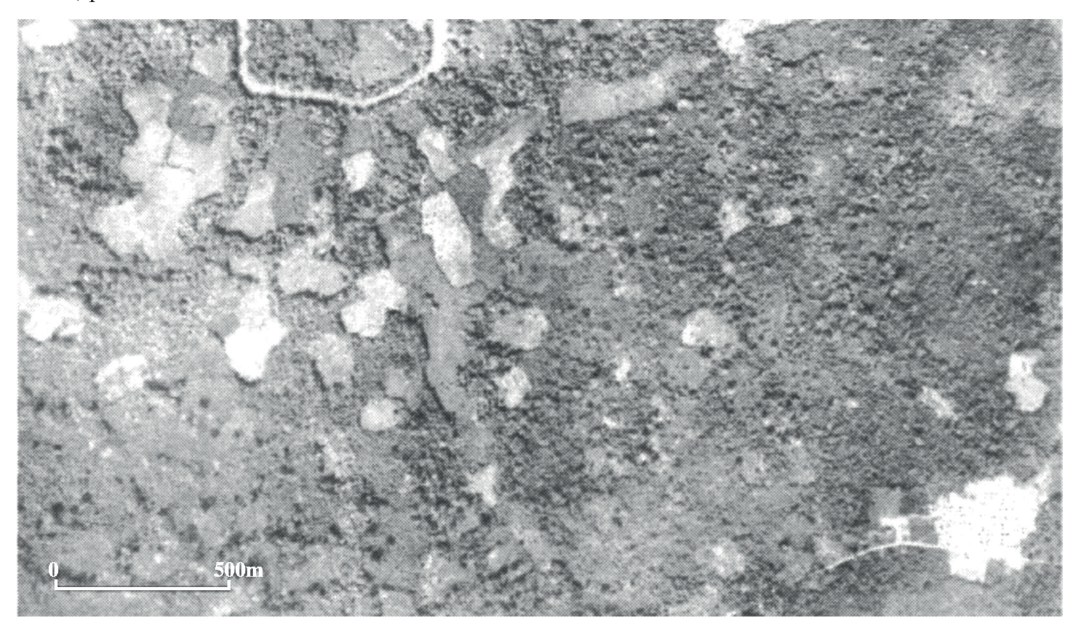


Fig. 86. Culture itinérante sur brûlis et clairières de défrichement en Côte d'Ivoire.

Dans ce système agricole, la terre, qui n'est pas améliorée de manière durable, était propriété indivise de la collectivité villageoise. Elle l'est encore de fait, même si les Etats coloniaux puis indépendants s'en sont attribué la propriété légale. Chaque paysan dispose, en fonction de ses besoins, de la jouissance d'une parcelle jusqu'au retour de celle-ci à la jachère. La solidarité entre les familles est importante et s'exerce en particulier à l'occasion de gros travaux exceptionnels, comme la construction d'une maison ; les excédents éventuels seront partagés. Le gros bétail, par ailleurs peu résistant au climat équatorial, n'est pas utile, à la différence des femmes, voire, jadis, d'esclaves, qui font le gros du travail. Dans l'ensemble, l'accumulation est très faible : en Afrique, les greniers sont peu caractéristiques des villages de la région de climat équatorial, puisque la récolte peut se faire toute l'année, en fonction des besoins quotidiens. Les villages eux-mêmes sont relativement instables ; si les champs deviennent trop éloignés des habitations ou, aujourd'hui, si une route taillée à travers la forêt l'attire, il arrive souvent que le village se déplace ou que l'on ait recours à un habitat temporaire pendant les travaux agricoles. Dans la situation traditionnelle, les biens à caractère de capital, femmes et bétail, donnaient lieu à quelques échanges codifiés selon les règles de la tradition ; le commerce a plus ou moins longue distance n'était certes pas tout à fait absent, sous forme de troc ou par l'intermédiaire de pseudo-monnaie ou de monnaie, mais il était peu intense dans ces économies d'autosubsistance et les villes étaient dès lors très rares.

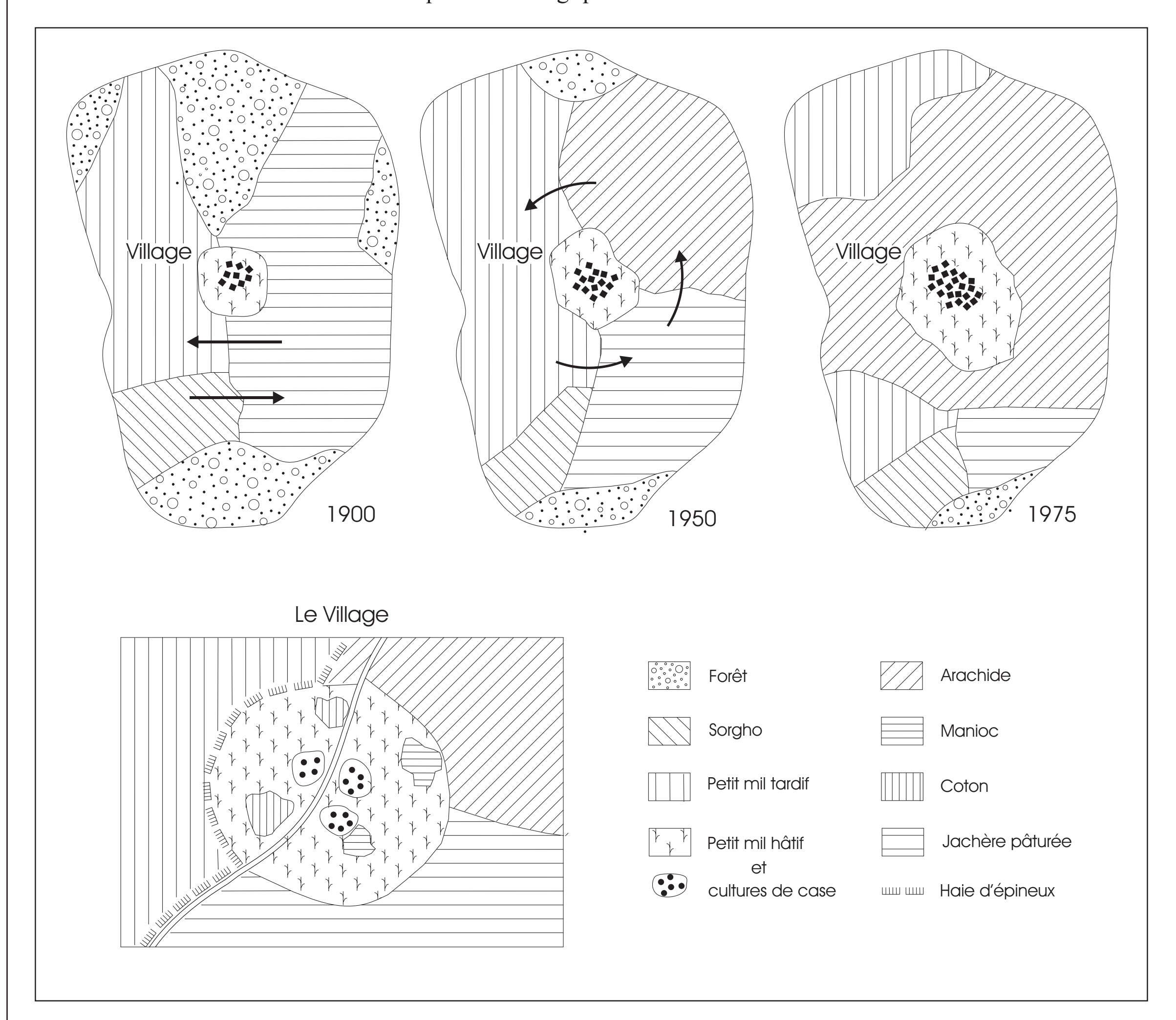
En milieu forestier humide, l'agriculture traditionnelle peut assurer dans un tel contexte une stabilité écologique, dans des conditions de stagnation démographique, moyennant des densités assez faibles. Imaginons en effet une zone de 100 hectares de forêt humide et une rotation de 25 ans, permettant la repousse d'une belle forêt secondaire. Les sols pauvres, la réduction des engrais aux seules cendres du brûlis, dont une partie sera encore perdue par ruissellement en l'absence de labour, permettent néanmoins de nourrir 5 personnes sur un hectare cultivé. Si la moitié de l'espace total est utilisable et vu une rotation de 25 ans, les 50 hectares disponibles permettront en permanence la mise en culture de 2 hectares seulement, soit une densité de 10 habitants par km². La cueillette en forêt, l'usage du sol deux ou trois ans d'affilée, moyennant un rendement réduit, permettent même d'élever cette limite jusqu'aux alentours de 20 habitants par km².

En zone de savane, au climat à longue saison sèche, le brûlis est plus facile : il ne concerne que des herbes et des broussailles. Le risque est plutôt que l'incendie échappe au contrôle. Il se fait en fin de saison sèche. La saison des pluies est celle des semis, de la culture, qui peut ici être précédée de labour attelé. La récolte se fait à la charnière de la saison sèche suivante. Il faut donc que la pluie n'arrive pas trop tard et ne finisse pas trop tôt : de ce point de vue, le risque s'accroît plus on s'éloigne de l'équateur vers le tropique. Surtout, il faut stocker des réserves dans des greniers, que leur architecture protégera plus ou moins efficacement des rongeurs, et conserver les semences jusqu'aux prochaines semailles. Les conditions de l'accumulation, et de son appropriation, sont dès lors plus favorables qu'en zone forestière dense équatoriale. Les villes pré-coloniales étaient plus nombreuses en Afrique sahélienne qu'en Afrique équatoriale, surtout en bordure du Sahara, à l'aboutissement des voies caravanières transdésertiques et, dans la zone de propagation de l'Islam, sur les voies est-ouest des pèlerinages vers la Mecque.

L'utilisation traditionnelle du sol par les Sérer du Sénégal illustre ce type d'agriculture (fig. 87). Des cultures permanentes privatives (légumes, petit mil hâtif, un peu de coton, manioc) sont pratiquées dans les jardins de

case et à l'intérieur de l'enceinte d'épineux entourant le village, qui les épargne des divagations du bétail. Autour, le brûlis est pratiqué systématiquement, mais dans un système de rotations très courtes, souvent à l'origine de l'assolement biennal, associant étroitement l'élevage et la culture de petit mil tardif ou de sorgho, voire l'arachide, une légumineuse arborescente intégrée au système vivrier qui restitue de l'azote à la terre et dont les bovins se nourrissent des feuilles et des gousses. A l'extérieur du finage cultivé, on entre dans le domaine de la savane arborée, qui peut elle-même faire l'objet de brûlis pour dégager quelques îlots de culture occasionnels.

Si l'on considère que la moitié du sol est en forêt ou inutilisable, que 40% entrent dans le régime d'assolement et que 10% sont en culture permanente de case, les terres productives représenteraient alors environ 30 hectares sur 100. Elles permettraient ainsi, avec une norme de moins de 2 personnes nourries sur un hectare cultivé, vu les rigueurs de la sécheresse en agriculture sèche, des densités qui pourraient s'élever jusqu'à environ 50 habitants par km², tout en restant dans une situation de relatif équilibre écologique.



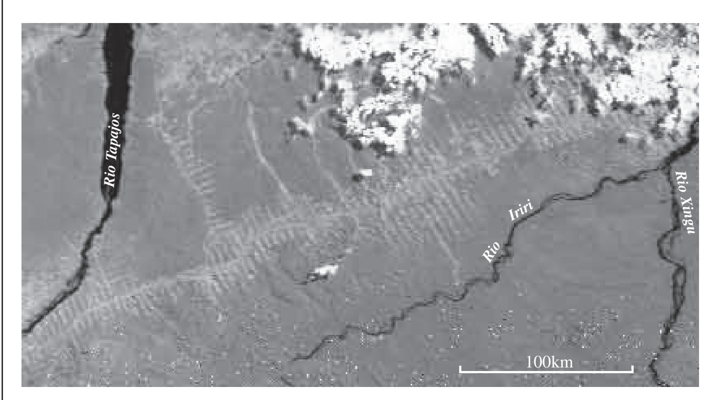
Sources : P. Pélissier (1966), *Les paysans du Sénégal. Les civilisations agraires du Cayor à la Casamance*, Saint-Yrieix, Fabrègue et A. Journaux, P. Brunet, S. Diarra, B. Pasdeloup & P. Pélissier (1978), *Géographie 1re. Générale, humaine et économique. Programme africain*, Paris, Hatier.

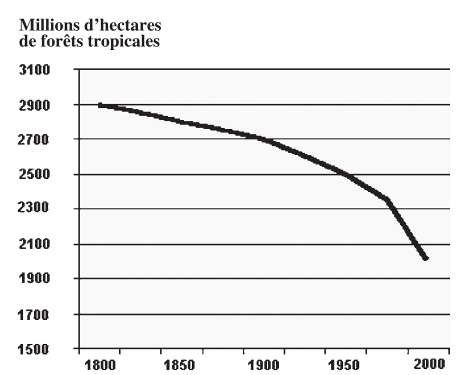
Fig. 87. Evolution du finage d'un terroir Sérer au Sénégal entre 1900 et 1975.

Mais, que ce soit en région forestière ou en région de savane, les problèmes majeurs sont – en l'absence de mutations technologiques qui impliquent des processus d'investissement, et donc des ressources financières disponibles pour la paysannerie locale – ceux nés de la pression démographique et des perturbations exogènes, liées aux interventions coloniales et à la monétarisation de l'économie. Par exemple, l'imposition de cultures de rentes, excluant une part des terres du système de rotation, risque d'entraîner très vite des catastrophes écologiques. D'autant que très souvent elles vont être implantées sur les meilleurs sols, refoulant les cultures vivrières sur les sols les plus fragiles et les plus médiocres et y augmentant la pression alors même que la croissance démographique s'accélère. Là où l'usage du sol était régi par des redistributions régulières dans un cadre collectif, le départ de certains des membres du groupe vers la ville entraîne peu à peu dans leur chef des exigences monétaires envers les habitants restés au village, rompant ainsi les solidarités traditionnelles et ouvrant la voie à des appropriations qui perturbent les rotations. Ces appropriations sont surtout nombreuses à proximité des grandes villes, là où en outre l'Etat ou les responsables locaux accordent des terres à leur clientèle politique.

Ainsi, dans le pays Sérer, le colonisateur français avait forcé le développement de la culture de l'arachide, par le biais de l'imposition – contraignant les paysans à une production commercialisable pour dégager les moyens financiers nécessaires pour s'acquitter de l'impôt – et du monopole d'achat de ce produit. Il résulta un passage de l'assolement biennal à l'assolement triennal (fig. 87) et une régression progressive de la forêt. L'augmentation des besoins monétaires conduisit peu à peu à une quasi-monoculture de l'arachide. Ce qui augmenta les risques d'érosion et mit le paysan (resté soumis longtemps après l'indépendance au monopole d'achat par l'Etat), mais aussi le pays tout entier, en situation de dépendance par rapport à une culture dont les cours se dégradaient. La raréfaction de la forêt a accru sa vulnérabilité à la quête de bois de chauffe et la désertification a progressé, dès lors que quelques années trop sèches se succédaient. Avec la croissance démographique et la modification des habitudes alimentaires dans les villes d'abord, dans les campagnes ensuite, cette situation soumit de plus en plus le pays aux contraintes des importations de riz et de blé, contrôlées par les firmes agro-alimentaires transnationales et les importateurs liés au pouvoir politique. La croissance démographique ne peut plus être supportée par le monde rural et va gonfler les villes.

En climat équatorial, les sols sont en général fragiles. La luxuriance de la forêt primaire ne doit pas tromper : elle est liée à la rapidité des cycles biologiques, du fait de la dégradation très rapide des substances organiques qui, n'étant pas fixées dans le sol du fait de la destruction des argiles par les eaux chaudes et humides, sont très vite absorbées par les racines. La rupture des cycles biologiques, par défrichement de la forêt, appauvrit dès lors rapidement les sols qui, soumis à l'échauffement des rayons du soleil par la destruction du couvert forestier, vont subir des remontées de sels dissous par capillarité. Ceux-ci saturent près de la surface et forment des croûtes de latérite qui risquent, à brève échéance, de stériliser tout à fait le sol et de générer des phénomènes de savanisation, voire de stérilisation. Pression démographique, pression économique et pression écologique se combinent ainsi pour entraîner des reculs rapides de la forêt (fig. 88).





Sources : Laboratoire régional de Télédétection en Guyane (www.cayenne.crd.fr) ; Réseau des Conseillers forestiers de l'Agence canadienne de développement international (www.rcfa-cfan.org).

Fig. 88. Défrichement de la forêt amazonienne le long de la Transamazonienne dans l'Etat de Para. A droite, évolution de la superficie mondiale des forêts tropicales.

c. Le développement des cultures d'exportation tropicales

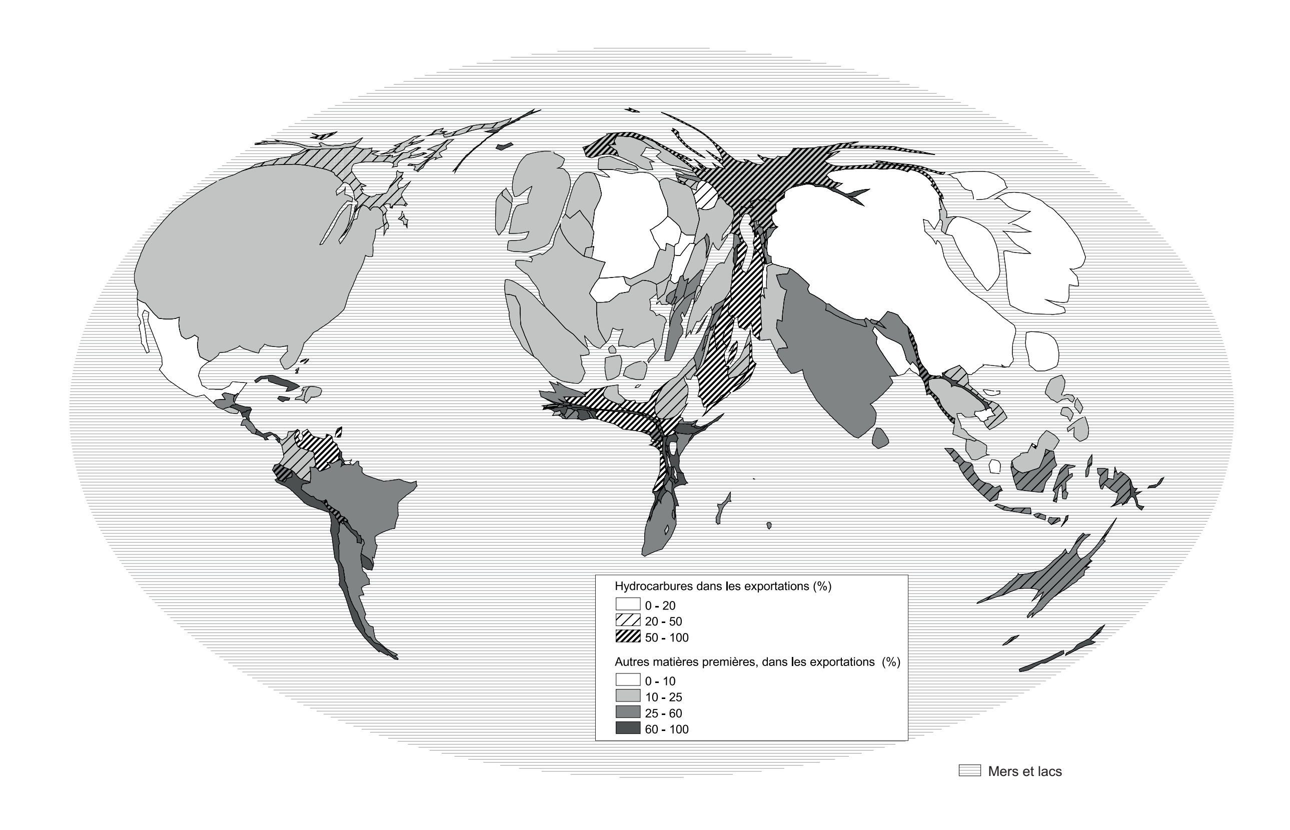
On a vu que la grande plantation esclavagiste avait été une caractéristique de la colonisation de l'Amérique latine. Les indépendances latino-américaines, arrachées par l'alliance de circonstance entre les bourgeoisies marchandes urbaines et les grandes familles foncières créoles, ne modifièrent pas fondamentalement l'insertion de l'Amérique latine dans l'économie-monde. D'autant que l'endettement des jeunes Etats latino-américains auprès de l'Angleterre, qui avait appuyé leur lutte pour l'indépendance, leur imposa d'accepter les importations britanniques de produits manufacturés, brisant les tentatives de développement proto-industriel. Elles aggravèrent dès lors souvent le latifundisme, le peonage et la dépendance des communautés indiennes. Les plantations tropicales survécurent à l'abolition de l'esclavage, d'ailleurs très tardif au Brésil (1888) ou à Cuba (1886). Elles prirent progressivement la forme de grandes exploitations capitalistes, parfois aux mains de capitaux étrangers, mais sans modifier profondément les conditions d'exploitation de la paysannerie. Depuis quelques décennies, l'approfondissement de l'insertion de ces exploitations dans l'économie mondiale y provoque une intensification et une mécanisation croissantes, qui entraîne l'expulsion de la main-d'œuvre agricole devenue en excès, contribuant ainsi à nourrir l'exode rural.

La grande plantation tropicale se retrouve évidemment ailleurs qu'en Amérique latine. Les Britanniques les implantent dans l'Empire des Indes dans la seconde moitié du XIX[e] siècle, ou encore en Malaisie, où ils avaient exporté en fraude depuis le Brésil des graines d'hévéa, supplantant ainsi rapidement l'économie caoutchouctière de cueillette amazonienne. Les Français les développent en Indochine et en Afrique, les Belges au Congo, etc.

Toutefois, même dans le monde colonisé, les populations locales contrôlèrent parfois l'exportation de matières premières agricoles tropicales : ainsi en fut-il au Nigeria de la culture et de l'exportation du cacao, qui se sont développées en pays yoruba, où existaient des villes pré-coloniales. Le développement de la culture du cacao par les paysans yorubas fut commercialisé par les bourgeoisies urbaines de la région. Vers 1950, 60% de la valeur de la production agricole du pays yoruba provenait du cacao, dans le cadre de petites plantations indigènes conduites par les hommes, parfois aidés de salariés venant du pays ibo et du Bénin. Les femmes continuaient à pratiquer une solide polyculture vivrière et les systèmes fonciers collectifs se maintenaient. Les prix du cacao étaient rémunérateurs et stables, la productivité était quatre à cinq fois plus élevée sur les cacaoyères que dans les champs vivriers, le rendement financier à l'hectare trois fois supérieur. Mais cette réussite fut déstructurée et s'effondra lorsque la manne pétrolière entraîna un boom spéculatif de l'économie nigériane : la bourgeoisie locale se détourna du cacao, l'exode rural s'accrut, les cacaoyères furent délaissées au profit du mirage de l'argent facile. La moyenne propriété familiale peut aussi contrôler la production du café, comme dans la région de Medellin, en Colombie, ou au Costa Rica.

d. Les économies minières d'enclave

Dans sa forme la plus élémentaire, l'exploitation minière, aux mains d'intérêts coloniaux, ne donne lieu qu'à de l'exportation brute, sans effets multiplicateurs significatifs sur l'économie locale, dont au contraire elle déstructure parfois les disponibilités locales de main-d'œuvre. Parfois l'extraction des matières premières s'accompagna d'une première transformation sur place, pour réduire le coûts des



Sources : CNUCED (www.unctad.org) et BANQUE MONDIALE (www.worldbank.org).

Fig. 89. Part des matières premières et des hydrocarbures dans les exportations de marchandises (2007).

transports des minerais à faible teneur, comme au Katanga sous la colonisation belge.

Dans l'Amérique ibérique, après les indépendances, l'extraction des matières premières minérales (cuivre chilien, étain bolivien, pétrole vénézuélien, pôle minier péruvien, etc.) s'articula sur les structures sociales inégalitaires issues de la colonisation latifundiaire. L'accès aux ressources d'exportation se fit à travers les royalties perçues par l'Etat sur les compagnies étrangères, les seules capables, dans un premier temps, d'investir les énormes capitaux nécessaires à l'exploitation minière. Le contrôle de l'Etat devint dès lors un enjeu majeur. Dans un premier temps, il fut directement contrôlé par les élites latifundiaires, qui, à travers des loyautés électorales de type clientéliste, s'assurèrent l'accès aux commandes du pays. De ce point de vue, l'exemple le plus frappant est celui de la Bolivie. Mais la montée numérique des classes urbaines, par exode rural et croissance démographique, au cours du XXe siècle, battra en brèche cette domination de l'appareil d'Etat par les grands propriétaires fonciers au profit des bourgeoisies urbaines. Les oligarchies conserveront cependant un poids non négligeable.

L'économie coloniale primo-exportatrice a des impacts majeurs sur le (mal)développement ultérieur. Elle conforte des structures sociales peu investisseuses. Elle inscrit les pays primo-exportateurs, à partir du début du XXe siècle, dans une tendance à la détérioration des termes de l'échange. Elle encourage des politiques libres-échangistes qui limitent les possibilités de développement industriel, voire les empêchent dans les cadres imposés par les monopoles coloniaux.

L'Afrique noire post-coloniale offre de très nombreux exemples de situations catastrophiques, de conflits sanglants, d'enrichissements parasitaires liés à l'exploitation des matières premières, qui ne contribuent en rien au développement de ces pays et désarticulent au contraire les économies existantes. C'est le paroxysme de la « Dutch disease », du nom d'un affaiblissement de la croissance observé aux Pays-Bas après la mise en exploitation du gaz de la mer du Nord : le secteur minier exportateur détourne d'autres investissements dans le système productif, renchérit la devise, rend donc les autres exportations moins compétitives, attire la main-d'œuvre qualifiée, augmente la demande en biens importés. Les ressources naturelles ne peuvent contribuer au développement que si les structures politiques, économiques et sociales sont telles que leur produit trouve à s'y réinvestir sans les désarticuler et sans y amplifier les pratiques clientélistes et parasitaires.

e. Exportation de matières premières et insertion des périphéries : les conséquences des spécialisations primo-exportatrices

On l'a déjà dit, malgré la bonne corrélation entre climat tropical et sous-développement, ce ne sont pas les conditions naturelles en tant que telles qui expliquent le retard des régions tropicales [10]. Cette corrélation s'explique pour une large part à travers l'importance prise par la primo-exportation dans la mise en place de l'économie-monde – tant dans la phase mercantiliste que dans la phase impérialiste –, et ses conséquences jusqu'à aujourd'hui. Parmi les produits primaires exportés, le sucre est celui qui a fait l'objet d'un commerce soutenu dès le XVIIe siècle. A la fin du XVIIIe siècle, la culture du coton se développe, en réponse à la révolution industrielle en Europe et le XIXe voit l'essor de cultures comme le café et le cacao, dont la consommation entre dans les mœurs de toutes les classes sociales en Europe. Les exportations à longue distance de blé d'outre-mer, qui concernent cette fois les régions tempérées, ne se développeront que dans la seconde moitié du XIXe siècle, avec les progrès de la navigation, qui permettront aussi une forte augmentation en volume des exportations de minerais. La forte croissance de la demande de blé correspondait aux besoins de nourriture à bas prix des ouvriers européens ; elle va provoquer une forte expansion de la colonisation européenne dans les grandes plaines tempérées jusque-là délaissées par la colonisation, en particulier en Argentine. Enfin, au XXe siècle, c'est bien sûr le pétrole qui fera l'objet de toutes les convoitises. Certes, le poids relatif

[10] Certes, les climats tropicaux sont nettement plus insalubres que les climats tempérés. Et les sols de ces climats sont souvent plus pauvres et plus fragiles qu'en pays tempéré aussi. Mais, grâce à la fumure, le delta du Tonkin porte deux récoltes de riz par an, avec des densités de l'ordre de 1 000 habitants/km² sur des sols qui pourraient être considérés comme stériles. D'ailleurs, les sols sableux de la Flandre nourrissaient aussi au Moyen Age de fortes densités de population, grâce à un habile travail à la bêche.

de la primo-exportation s'est estompé aujourd'hui dans de larges portions de la périphérie. Mais, sans considérer ici le pétrole, il reste cependant important aujourd'hui encore en Afrique subsaharienne et en Amérique andine et les spécialisations primo-exportatrices sont parfois confortées par la nécessité de disposer de devises pour rembourser une importante dette extérieure.

La forte dépendance extérieure des économies primo-exportatrices est bien connue. Les dépendances sont d'autant plus difficiles à conjurer que le pays ne dépend que d'un, voire de deux produits d'exportation. Qu'il s'agisse des phases de financement en amont ou des réseaux de commercialisation en aval, les économies primo-exportatrices sont, de plus, souvent sous la coupe de grands oligopoles extérieurs. Aujourd'hui encore, par exemple, la puissance des firmes agro-alimentaires internationales s'impose dans de nombreux pays, parmi les plus pauvres et les plus primo-exportateurs : 90 % du marché mondial du tabac est contrôlé par six firmes ; 75 % de celui du cacao par cinq ; 60 % des importations de bananes par trois, Chiquita Brands International (ex-United Brands, ex-United Fruit), Dole Fruit (ex-Standard Fruit) et Del Monte Foods ; 40 % de celles de café par quatre. Par l'intermédiaire des prêts qu'elles accordent aux paysans, ces firmes orientent les spéculations. Par ailleurs, les réseaux de commercialisation sont eux aussi souvent dominés par de très grandes firmes internationales, ou par de nombreux intermédiaires qui, tout en pesant sur les revenus de la paysannerie, perpétuent les logiques agro-exportatrices. Même quand l'Etat pratique lui-même la commercialisation, par exemple pour financer une politique d'accumulation industrielle intérieure, il impose souvent aux producteurs des prix d'achat faibles par rapport aux cours mondiaux, eux-mêmes déprimés, et limite ainsi très fort les possibilités d'investissement dans le secteur primo-exportateur. Dès lors, induite par un sous-investissement structurel, quand ce n'est pas par une simple chute des cours mondiaux, ou par l'épuisement des ressources naturelles non renouvelables, la crise du secteur primo-exportateur conduit à son tour au blocage de l'accumulation intérieure, dont il assure le financement, et à une généralisation de la crise à l'ensemble des économies nationales concernées. Dans les campagnes, la contraction de l'activité réduit l'activité de la paysannerie et la demande en ouvriers agricoles, accélère la concentration des terres, chasse les ruraux vers les villes, où ils ne trouvent guère d'emplois en dehors d'activités informelles peu rémunératrices. Parallèlement à la crise des campagnes, et à celle du secteur industriel quand il existe, la chute des recettes conduit les gouvernements à comprimer leurs dépenses, sous la pression des institutions financières internationales parfois, et à pratiquer des politiques d'austérité et de réduction des dépenses sociales qui frappent en premier lieu les plus défavorisés, surtout là où les structures sont les plus inégalitaires. Des politiques répressives sont par ailleurs adoptées face au mécontentement social : autoritarisme et dépendance vis-à-vis de la primo-exportation vont souvent de pair [11]. Encore faut-il souligner que les ponctions exercées par l'Etat sont loin d'être toujours motivées par des objectifs de développement de l'économie nationale. Dans bien des pays de la périphérie, en particulier en Afrique, l'essentiel des devises, qui provient de l'exportation de produits agricoles, sert surtout en réalité à importer des biens de consommation industriels destinés aux élites urbaines.

Le dépassement de structures exclusivement primo-exportatrices par la mise en œuvre d'un développement industriel intérieur se heurte donc à de nombreux obstacles. Au-delà du cycle vicieux du financement évoqué ci-dessus, et des rigidités techniques, par exemple au niveau des investissements et des infrastructures, les spécialisations primo-

[11] Ce n'est pas un hasard si les coups d'Etat furent si fréquents en Amérique latine au début du XXe siècle et s'ils le sont en Afrique aujourd'hui.

exportatrices sont, plus fondamentalement, presque toujours marquées par de très fortes rigidités sociales. Qu'ils soient ou non le produit d'une colonisation préalable, les liens de dépendance extérieure ont en effet été internalisés au travers des classes sociales liées aux activités d'exportation, dont les intérêts apparaissent souvent contradictoires avec les exigences d'un développement industriel. Elles ont préféré bénéficier des bas prix des produits industriels importés, et prôner un libre-échange qui favorise l'accès de leurs produits agricoles aux pays industrialisés. Elles s'opposent aussi au relèvement des salaires, surtout lorsque les activités exportatrices sont fortement consommatrices de main-d'œuvre ; elles maintiennent des activités de production dans un cadre pré-capitaliste et freinent le développement d'un marché intérieur, d'autant plus que, dans des contextes de grande disparité des revenus, leur propre consommation incorpore fréquemment une part importante de biens de consommation de luxe impossibles à produire localement.

4. LES CONSEQUENCES DIFFERENTES DES SPECIALISATIONS PRIMO-EXPORTATRICES DANS LES REGIONS TEMPEREES

Des pays d'outre-mer de climat tempéré ou méditerranéen ont aussi été ou sont encore de grands primo-exportateurs. Mais les conséquences des spécialisations primo-exportatrices furent différentes dans ces pays. Longtemps peu peuplées, délaissées par la colonisation de la phase mercantiliste, sans esclavage, ces régions ne sont devenues économiquement intéressantes pour l'Europe qu'au moment du développement du chemin de fer, de la marine à vapeur de grande capacité et des bateaux frigorifiques, c'est-à-dire dans les dernières décennies du XIX[e] siècle. Elles ont alors connu un afflux d'immigrants européens, dont les salaires étaient assez élevés, en fonction de la rareté de la main-d'œuvre. Pensons aux migrations saisonnières d'ouvriers agricoles entre le sud de l'Europe et l'Argentine, pour la récolte du blé. Par ailleurs, les exportations de blé et de laine sont moins élastiques aux crises industrielles du centre que celles de matières premières agricoles exotiques ou de produits miniers. Dès lors, à la veille de la guerre 1914-1918, le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine – sans parler des Etats-Unis, eux aussi gros exportateurs de matières premières tempérées – étaient parmi les pays au monde aux PIB par habitant les plus élevés.

Les spécialisations primo-exportatrices n'ont pas eu les mêmes impacts négatifs dans les pays de colonisation européenne de peuplement, encore que, parmi ceux-ci les évolutions sont influencées par l'état des rapports sociaux de production : l'Argentine n'a pas évolué aussi favorablement que le Canada ou l'Australie.

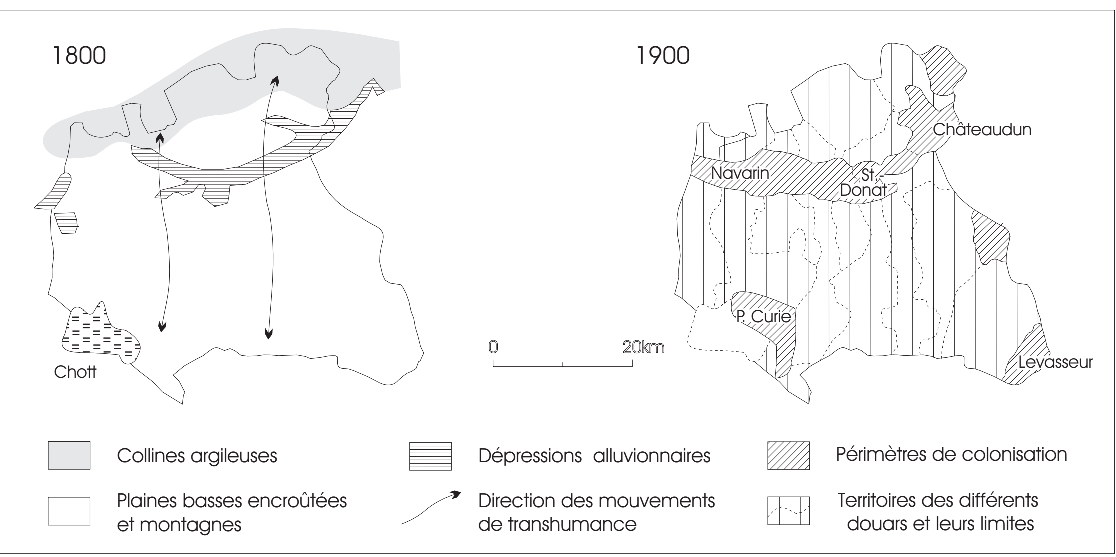
Les trois premiers parvinrent, dans un cadre sociétal de type anglo-saxon, avec une paysannerie propriétaire et investisseuse, à maintenir cette position, en développant peu à peu un investissement industriel qui complétera les exportations de matières premières, qui continuent cependant à peser de manière importante dans leur balance commerciale.

L'Argentine, en revanche, ne confirma pas sa position initiale. L'investissement industriel de base y était trop dépendant des intérêts britanniques. Même relativement bien payés, les colons européens restèrent des métayers temporaires, qui migrèrent ensuite vers Buenos Aires. Les attitudes économiques des propriétaires de haciendas se révélèrent rigides ; en 1947, 65 % des exploitations avaient une superficie de plus de 2 000 hectares. Les intérêts des classes bourgeoises urbaines et ceux des exportateurs agricoles restèrent toujours bien distincts. Les tentatives d'industrialisation endogène protégée du régime péroniste, avec forte implication étatique, butèrent dès lors à la fois sur l'opposition des classes agro-exportatrices, hostiles au protectionnisme, sur la création par l'Etat d'un monopole du commerce extérieur pour s'approprier la rente différentielle

entre les prix agricoles sur le marché intérieur et ceux du marché mondial, et sur des rigidités bureaucratiques étatiques. Elles résistèrent mal ensuite à la confrontation avec les transnationales et à l'ouverture sur l'économie mondiale. Les contradictions sociales sont de grande ampleur et laminent les classes moyennes ; les inégalités sociales sont fortes, comme ailleurs en Amérique latine. Aujourd'hui, les surplus américains et européens concurrencent les exportations agricoles argentines. Ce pays reste cependant le pays d'Amérique latine dont le PIB par habitant est le plus élevé. On le voit, les handicaps de la primo-exportation doivent aussi s'interpréter dans le cadre des rapports politiques et de production dans lesquels elle s'inscrit.

AGRICULTURE MEDITERRANEENNE ET SOUS-DEVELOPPEMENT EN ALGERIE

L'agriculture méditerranéenne traditionnelle est fondée sur le blé, cultivé en culture sèche et en jachère biennale. La sole en jachère peut être labourée, de manière à améliorer l'emmagasinement de l'eau. Elle peut être pâturée par les troupeaux, où dominent les ovins et parfois les caprins. Ces troupeaux pratiquaient traditionnellement des transhumances plus ou moins longues entre les plaines, abandonnées en été quand elles devenaient malariennes, et les montagnes, enneigées en hiver. Les zones de culture sèche du blé étaient souvent possédées par de grands propriétaires et cultivées avec des rendements assez médiocres par des métayers ou des ouvriers agricoles. Au blé s'ajoutent les vergers d'oliviers et, hors régions islamiques, le vignoble : tout cela constitue les fondements de la diète méditerranéenne. Les côtes, soit en plaine quand elles sont bien drainées et ne sont pas malariennes, soit en versant de riviera aménagé en terrasses, sont le domaine de cultures plus intensives. Au total, les densités possibles en agriculture traditionnelle et en équilibre écologique restent assez médiocres en culture sèche du blé avec jachère ; elles y sont aussi limitées par les risques du surpâturage des ovins et des caprins. Elles peuvent être nettement plus élevées dans les zones côtières, là où celles-ci sont traitées en riviera et, surtout, sous forme de jardins irrigués, comme dans les huertas que les Arabes avaient développées dans les plaines méditerranéennes de l'Espagne.



Source : d'après M. Côte (1988).

Le colonisateur a éclaté la tribu en dix douars, dont les territoires sont allongés selon une direction nord – sud, correspondant aux directions des transhumances. Mais les territoires des douars sont coupés en deux portions par un périmètre de colonisation qui occupe les meilleures terres, celles où s'étendaient des prairies humides.

Fig. 90. Désorganisation des transhumances par la colonisation de la dépression alluvionnaire, dans le finage de la tribu des Ouled Abdennour, sur les hautes plaines algériennes entre Sétif et Constantine.

Un exemple dans l'est algérien illustre, ici aussi, les conséquences des ruptures introduites dans un tel système, méditerranéen en l'occurrence, par une perturbation externe – la colonisation française de peuplement qui a accaparé les meilleures terres pour le vignoble d'exportation à partir de la fin du XIXe siècle – sans que les communautés rurales indigènes disposent des moyens financiers pour un investissement productif dans l'agriculture (fig. 90). La production indigène a été refoulée sur les terres médiocres et dans la montagne. La mise en vignoble des plaines a limité l'extension des jachères et désorganisé les transhumances traditionnelles. Elle a rompu les complémentarités entre la plaine et la montagne

On peut aussi analyser la question des ruptures en agriculture méditerranéenne de manière plus globale, toujours à travers l'exemple algérien, qui illustre à la fois l'impact d'une colonisation de peuplement et, plus récemment, les déstructurations liées à une économie de rente pétrolière.

A la veille de la colonisation française, l'agriculture de la Régence d'Alger était une agriculture médiocre, contrôlée par la bourgeoisie musulmane urbaine et dominée par le métayage. Cependant, la production de céréales par habitant était plus élevée qu'elle ne le fut jamais par la suite : de 500 kg de céréales par habitant en 1872, elle tombe à 130 kg entre 1945 et 1954, à la veille de la guerre de libération nationale. En outre, la part de la production provenant de la population indigène dans la production céréalière totale passe de 78 % entre 1885 et 1894 à 56 % entre 1945 et 1954. De même, le troupeau d'ovins diminue au cours de la même période de 11 millions de têtes en 1890 à 5 millions.

Cette baisse résulte directement de la politique française de colonisation agricole de peuplement, couplée avec l'explosion démographique née de progrès médicaux exogènes, sans les mutations sociales qui auraient entraîné une réduction concomitante de la fécondité. La colonisation s'est approprié, au profit de 25 000 exploitations, les meilleures terres pour des cultures d'exportation, vignoble, agrumes, légumes. Les salaires versés par les colons français aux ouvriers agricoles et aux saisonniers sont loin d'avoir compensé le déclin du secteur agricole indigène traditionnel. En 1957, le revenu d'un exploitant agricole français était à peu près 250 fois supérieur à celui d'un cultivateur musulman. Une part importante des revenus des colons était en outre transférée hors d'Algérie.

L'indépendance n'améliore pas la situation. La production agricole totale est toujours en 1975-1978 au même indice 100 qu'en 1961-1962 ; elle remonte certes à un indice 141 en 1988-1989 et 204 en 2000-2001**.** Mais la croissance démographique a absorbé ce progrès récent et l'indice par tête est passé de 100 en 1961-1962 (il était à 140 en 1952-1956) à respectivement 65 et 74**.** La production céréalière par tête est tombée à 63 kg en 1988-1989 et à 56 kg en 2000-2001. Seuls les troupeaux ont progressé, les ovins remontant à 9,8 millions de têtes en 1975 et à 19,3 millions en 2001 et les bovins passant de 611 000 têtes en 1961 à 1 700 000 en 2001. Mais la destruction d'une part importante du vignoble (la production de raisins a baissé de 90 % entre 1961 et 2001) et le mauvais entretien des oliveraies et des plantations d'agrumes (dont la production n'a augmenté que de moins de 20 %) diminuent les recettes de l'exportation agricole.

Pourquoi cette évolution médiocre ? A la suite du départ des colons français en 1962, les terres vacantes, de même que les terres privées excédant la surface exploitable par une famille, furent expropriées et regroupées après 1971 en coopératives formées par les attributaires, les anciens ouvriers agricoles. Par la suite, des villages socialistes s'installèrent sur une partie des terres restées aux mains des indigènes pendant la période coloniale et sur des terres domaniales. Cette politique se traduisit par des échecs, qui tiennent à divers facteurs :

- la disparition des élites agronomiques qu'étaient les colons ;
- le départ vers les villes des ouvriers agricoles les plus qualifiés ;
- le sous-investissement dans l'agriculture, surtout dans le secteur privé, les pôles étatiques d'industrialisation lourde bénéficiant au contraire des réinvestissements de la rente pétrolière. Les investissements dans l'agriculture ne se montaient qu'à 15 % des investissements totaux entre 1967 et 1973, 10 % entre 1974 et 1977, alors qu'elle fournissait encore à l'époque 60 % des emplois ;
- le mauvais entretien des ouvrages d'irrigation ;
- la bureaucratisation du secteur socialiste, souvent géré par des anciens combattants de la guerre de libération nationale ;
- des prix agricoles à la production maintenus très bas, surtout jusque 1975, au bénéfice des organismes d'Etat et des intermédiaires spéculateurs, collecteurs de la production. Les bas prix agricoles visent aussi à éviter les explosions de mécontentement dans les villes.

L'attention insuffisante portée à l'agriculture rend aujourd'hui ce pays tout à fait dépendant des importations de nourriture : les importations nettes, supportées (de plus en plus difficilement) par les ventes d'hydrocarbures, représentent aujourd'hui plus du quart des importations algériennes et 45 % de la consommation agricole du pays, ce chiffre s'élevant à près de 70 % pour les céréales et à 95 % pour les huiles (elle est presque autosuffisante pour la viande). C'est un paradoxe alors que l'Algérie espérait profiter du réinvestissement de la rente pétrolière pour se rendre indépendante des pays du centre. C'est aussi la cause d'un exode rural (trois-quarts des pauvres vivent dans le monde rural), dont les conséquences politiques et sociales – engorgement des villes, bidonvillisation, sous-emploi urbain, désocialisation et perte des repères – ne sont plus gérables aujourd'hui.

La réponse tentée à ces problèmes par le gouvernement algérien à partir de la fin des années quatre-vingt s'est inscrite dans le contexte des options néolibérales de désengagement de l'Etat : privatisation de terres domaniales, cédées pour un dinar symbolique aux petits et moyens agriculteurs, démantèlement des villages socialistes issus de la révolution agraire, exploitation privative de l'ancien secteur autogéré, qui avait remplacé les anciens domaines

coloniaux, soit par des collectifs de travailleurs, soit par des attributaires individuels. Les résultats restent très mitigés. Certes, le budget de l'Etat, qui ne subventionne plus les intrants agricoles, en a été allégé. La productivité a crû, mais la politique de vérité des prix a entraîné une baisse radicale de l'utilisation des fertilisants (de 80 % entre 1986 et 1996) et des produits phytosanitaires (de 84 %) ! Le crédit est devenu trop cher pour les paysans. Le statut de la propriété de l'ancien domaine socialiste reste incertain, parfois en l'absence de cadastre, mais aussi pour des raisons politiques : le débat fait rage entre ceux qui voudraient céder les terres aux exploitants actuels pour une somme symbolique ou du moins faible, et ceux, représentants de nouvelles couches bureaucratiques dominantes, qui voudraient qu'elles soient vendues aux plus offrants.

Pays exportateur	*Part des exportations vers des pays du centre*		*Part des exportations vers la périphérie et les colonies*	
Grande-Bretagne	Etats-Unis	5,4 %	Empire britannique	38,7 %
	Allemagne	4,4 %	*Empire des Indes*	*9,3 %*
	France	3,8 %	*Australie*	*6,5 %*
			Irlande	*4,3 %*
			Canada	*4,2 %*
			Afrique du sud	*3,9 %*
			Argentine	3,1 %
France	Belgique-Luxembourg	14,4 %	Empire français	18,8 %
	Grande-Bretagne (a)	13,9 %	*Algérie*	*9,0 %*
	Allemagne	9,5 %	*Maroc*	*2,6 %*
	Suisse	6,7 %	*Indochine*	*2,0 %*
	Etats-Unis	6,7 %	*Tunisie*	*2,0 %*
Pays-Bas	Allemagne	22,9 %	Indes orientales (Indonésie)	8,7 %
	Grande-Bretagne (b)	20,5 %		
	Belgique-Luxembourg	10,3 %		
	France	5,9 %		
Allemagne (c)	Grande-Bretagne	10,1 %		
	Pays-Bas	10,0 %		
	France	9,5 %		
	Etats-Unis	5,7 %		
	Suisse	5,2 %		
	Belgique-Luxembourg	4,9 %		
	Tchécoslovaquie	4,4 %		
Etats-Unis	Grande-Bretagne	22,1 %	Canada	24,7 %
	Allemagne	10,7 %	Argentine	5,5 %
	France	6,9 %	Australie	3,9 %
	Japon	6,7 %	Mexique	3,5 %
	Italie	4,0 %	Cuba	3,4 %

(a) Y compris l'Empire, sauf le Canada.
(b) Y compris l'Empire.
(c) 1930.

Source : (1932), *Hübners Geographisch-Statistische Tabellen*, 71. Ausgabe.

Remarquez la situation particulière de l'Allemagne, dépourvue d'empire colonial.

Tableau 41. Les exportations des grandes puissances en 1929.

	Europe	*Etats-Unis*	*Amérique latine*	*Empire britannique*		*Autres*
1830	66 %	9 %	23 %	2 %		-
1854	55 %	25 %	15 %	5 %		-
				Inde	*Dominions*	
1870	25 %	27 %	11 %	22 %	12 %	3 %

Source : M. Beaud (1990).

Tableau 42. Répartition des investissements britanniques à l'étranger.

5. LA RECHERCHE DE MARCHES ET D'OPPORTUNITES DE PLACEMENT DE CAPITAUX EN PERIPHERIE ET L'ETOUFFEMENT DES INDUSTRIES LOCALES

Tout en confirmant la spécialisation d'une grande partie de la périphérie dans la primo-exportation, déjà présente dans la phase de l'impérialisme mercantiliste, la phase de l'impérialisme industriel l'amplifia en l'étendant à l'Asie méridionale et orientale, jusque-là fournisseur de produits artisanaux luxueux, avec l'objectif de transformer la périphérie en vaste débouché pour les industries européennes, en mal de surproduction de biens de consommation et de biens d'équipement. On n'imagine pas aujourd'hui l'importance que les débouchés coloniaux avaient pour les industries européennes au XIXe siècle. C'était le cas des Indes néerlandaises pour les Pays-Bas, ou surtout de son Empire pour la France, qui trouve dans ses colonies des débouchés pour une production industrielle nationale pas toujours concurrentielle face à la britannique ou à l'allemande. C'était vrai aussi de l'Inde pour la Grande-Bretagne en 1929 : à l'époque, elle est le principal client de la Grande-Bretagne, bien avant l'Australie et les Etats-Unis. Viennent ensuite seulement l'Allemagne, l'Irlande, le Canada et la France (tableau 41).

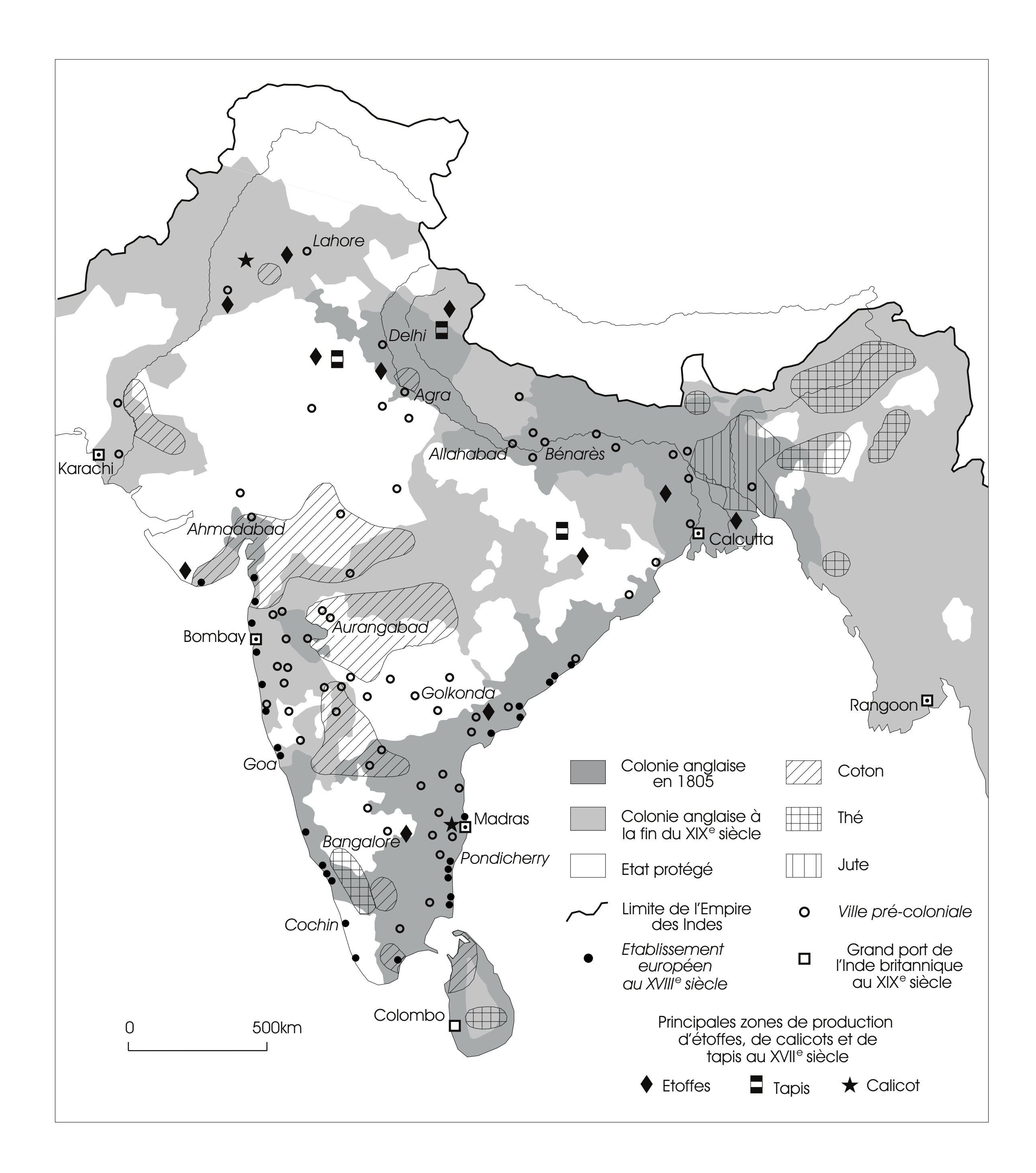
Cet objectif de conquête de marchés conduisit les puissances impérialistes à tenter de détruire les artisanats de leurs colonies ou de leurs espaces dépendants, concurrents de leur propre production manufacturière, ou à s'efforcer d'y briser dans l'œuf les tentatives de révolution industrielle endogène, avec d'autant plus de facilité qu'elles disposaient à la fois du contrôle politique et de l'avantage concurrentiel fourni par un démarrage plus précoce.

Outre l'ouverture de marchés pour leur production industrielle, la recherche d'opportunités de placement de capitaux acquit une importance accrue dans les motivations coloniales avec le début de la phase B de deuxième cycle de Kondratieff, qui réduisit le taux de profit des placements industriels dans le centre. Elle prit diverses formes : souscription de rentes d'Etat, investissements en infrastructures, le plus souvent ferroviaires, auxquels s'ajoutait la vente de biens d'équipement. Toutefois, à partir de la fin du XIXe siècle et en semi-périphérie surtout, comme dans l'Empire russe, cette recherche de placements productifs prit aussi la forme d'implantations industrielles contrôlées par le capital étranger comme celles de la Société générale de Belgique ou des pétroles Nobel.

Les formes d'insertion de la périphérie durant la phase impérialiste ont donc conduit à des renforcements de la primo-exportation et à des blocages de la transition de l'artisanat vers l'industrie même dans les pays où les conditions préalables au développement apparaissaient *a priori* favorables, comme l'Inde, la Chine ou l'Egypte. On pourrait encore développer d'autres exemples, tels ceux du Paraguay ou du Mexique.

a. Du colonialisme mercantiliste au colonialisme impérialiste, les mutations de la colonisation britannique en Inde

La colonisation de comptoirs était apparue en Inde au XVIe siècle, aux mains des Portugais. Ils furent supplantés au XVIIIe siècle par la Compagnie à charte britannique des Indes, qui poursuivit la colonisation d'escale, pratiquée en connivence avec les élites locales. Ce n'est qu'à la fin du XVIIIe siècle, en même temps que l'industrialisation démarrait en Grande-Bretagne, qu'une colonisation territoriale britannique prit son essor au départ du Bengale, dans un premier temps encore sous les auspices de la Compagnie des Indes. Le colonisateur britannique dut



Sources : d'après *Le Grand Atlas de l'Histoire mondiale. Encyclopedia Universalis* (1991) et *Rand Mc Nally Atlas of World History* (1992).

Fig. 91. L'insertion de l'Inde dans l'économie-monde en 1750 et en 1900.

alors affronter des sociétés étatiques coiffées par un souverain, entouré d'une aristocratie urbaine qui ne possédait pas la terre, mais détenait les droits fiscaux. Les marchands y étaient sous contrôle direct du pouvoir royal : dans ces Etats n'ayant pas connu, à la différence de l'Europe féodale, une phase de disparition du pouvoir central, ces marchands n'avaient pas pu acquérir une autonomie politique en tant que classe. Bien que les forces de la Compagnie des Indes aient été très inférieures en hommes et en armes à celles du Grand Mogol, la facilité relative de la conquête et du contrôle systématique de l'Inde par les Anglais s'explique, outre par l'affaiblissement politique du pouvoir central, par le faible impact que représentaient pour les masses paysannes de telles sociétés les changements politiques à la tête du système, ainsi que par des alliances conclues avec les membres de l'aristocratie locale [12]. En échange de quoi, les Européens leur attribuèrent la propriété privée du sol : les zamindars du Bengale, anciens fermiers généraux, devinrent ainsi propriétaires fonciers grâce à la conquête et s'intégrèrent au système d'autorité colonial. Leur nouveau statut leur permit d'exiger des paysans des droits de fermage à titre personnel sur les portions du territoire les plus intéressantes.

[12] Auparavant, quand des révoltes paysannes éclataient, c'était d'ailleurs souvent pour appuyer le souverain face au glissement vers le féodalisme ou au renforcement de la propriété foncière privée, dont le pouvoir colonial se fait ici l'allié.

Au milieu du XIXe siècle, la dissolution de la Compagnie des Indes et le passage à une administration directe par la Couronne dans les zones les plus peuplées et ailleurs la confirmation du protectorat, maintenant en place les souverains locaux, traduisirent le triomphe du colonialisme impérialiste territorial sur le colonialisme mercantiliste de comptoirs.

L'effondrement de l'Etat central traditionnel conduisit entre autres à un relâchement de l'entretien des digues, canaux et autres travaux d'irrigation, et donc à une diminution de la productivité et du surplus agricole. La levée d'impôts très lourds, et leur transfert partiel vers la métropole, le renforcement des ponctions par les zamindars, le cycle de l'endettement paysan, diminuèrent aussi le surplus local échangeable. Les productions agricoles et artisanales chutèrent. La récession de l'artisanat devint dramatique avec la pénétration massive sur les marchés indiens de produits manufacturés concurrents venus d'Angleterre, alors que l'Inde était auparavant le premier producteur de textiles au monde. Cette pénétration ne se fit pas, du reste, à travers le seul avantage concurrentiel des produits anglais. Elle fut d'abord préparée par la monétarisation, forcée par l'impôt, du monde agricole indien. Elle fut ensuite puissamment aidée par une politique de destruction violente d'une partie de l'artisanat dans certaines régions de l'Inde : des tisserands eurent ainsi le pouce coupé ! La métropole imposa une politique tarifaire très inégalitaire, alors même que l'industrie britannique prétendait ailleurs défendre le libre-échange : les taxes à l'entrée des cotonnades et des laines anglaises sur le marché indien étaient de 3,5 et 2 % ; celles à l'entrée du coton et des laines indiennes sur le marché anglais de 10 et 30 % ! On exportait au départ de Calcutta 2 072 balles de coton brut et 14 817 balles de cotonnades en 1802 ; 127 124 balles de coton brut et 666 balles de cotonnades en 1818. En valeur, les exportations indiennes vers l'Angleterre représentaient 155 % de celle des importations en 1813 ; elles étaient négligeables en 1835, alors que le volume des importations de tissus depuis la Grande-Bretagne avait été multiplié par 63 ! Les importations indiennes de tissus augmentèrent encore de 12,5 fois entre 1849 et 1889. On comprend que Gandhi fit un combat politique du port du vêtement traditionnel, pièce d'étoffe tissée artisanalement. La chute de l'artisanat indien s'accompagna d'un retour de nombreux artisans ruinés à l'activité agricole et participa par ailleurs à la diminution du ratio terre/hommes ; ce qui contribua en retour à la baisse de productivité de l'agriculture : la taille moyenne d'une exploitation

L'Inde illustre les effets du passage d'une colonisation de comptoirs mercantilistes à une colonisation territoriale s'inscrivant dans les logiques industrielles britanniques. L'exportation de cotonnades cède la place à celle de coton brut.



Source : Carte topographique française du delta du Tonkin au 1/25 000, réduite au 1/50 000 (1925).

Le riz a besoin d'eau et de chaleur. Grâce aux moussons et à l'absence d'un hiatus désertique sur la côte orientale de la masse eurasiatique, il peut être cultivé sans discontinuité de l'Equateur à 50° de latitude nord : les températures de juillet sont quasi les mêmes à Singapour, 27°C, par 1° de latitude nord et à Beijing, 26°C par 40° de latitude nord, où en outre 94% des précipitations tombent entre mai et octobre. L'hiver est en revanche rigoureux dans le nord, mais l'on parvient, grâce au temps gagné en pépinière, à associer une culture dérobée à la culture du riz à Beijing. A la latitude de Shanghai, on peut déjà faire deux récoltes de riz par an et jusqu'à trois dans le sud du Vietnam. En dehors des zones de débordement le long du fleuve, quasi tout l'espace est ici occupé par des rizières inondées à deux récoltes. Les digues de terre principales, qui contiennent les crues, sont indiquées sur la carte ; elles courent parallèlement au fleuve. Mais il y a aussi une multitude de digues secondaires. La forte densité des villages témoigne de l'ancienneté de l'occupation. Certains villages sont établis dans le lit majeur du fleuve, hors de la protection des digues ; les maisons sont alors placées sur des buttes artificielles faites du limon extrait dans le lit majeur. La riziculture traditionnelle est une véritable horticulture. Les pratiques méticuleuses, le recours à la pépinière où les semis sont effectués et où sont concentrés les engrais humains et animaux disponibles, le repiquage soigneux, une hydraulique et une mécanique agricoles raffinées occupent un grand nombre d'hommes sur des surfaces réduites, au prix d'une productivité faible mais de rendements très élevés, encore accrus aujourd'hui par le recours à une petite mécanisation et à des variétés de riz à haut rendement. A raison de deux récoltes de riz par an dans les parties méridionales du monde chinois et vietnamien et des rendements élevés, une famille de 5 personnes peut se nourrir sur un quart d'hectare seulement. Si 75 % de l'espace est disponible pour le riz, on peut atteindre des densités rurales de 1 500 habitants/km², d'autant que l'on recourt en outre au travail artisanal à domicile.

Fig. 92. Villages rizicoles du Tonkin (Vietnam), en bordure du Fleuve Rouge.

d'un village typique du Deccan était de 40 acres en 1770, de 17,5 acres en 1818, de 7 acres en 1914.

Ces évolutions se traduisirent par de violentes mutations spatiales : à la décadence des grandes villes intérieures de tradition artisanale et marchande, dans le Deccan et la plaine indo-gangétique, Patna, Nagpur, Ahmedabad, s'opposa l'essor des villes portuaires, exportatrices du coton brut ou du jute, mais aussi importatrices des textiles mécaniques fabriqués en Angleterre, Calcutta, Bombay, et des zones de production des matières premières. A partir de la fin du XIXe siècle, les capitaux anglais affluèrent, concentrés surtout dans les activités liées aux exportations, commerce, transports, mines, plantations, ou sous forme de prêts ; ils contribuèrent à la croissance de la dette publique de l'Inde.

b. L'absence de développement industriel en Chine : un colonialisme sans colonisation

Le cas de la Chine montre pourquoi un surplus agricole, de fortes densités de population, un cadre étatique, un artisanat développé ne furent pas à eux seuls une condition suffisante pour enclencher la naissance et la consolidation d'une bourgeoisie capitaliste et pourquoi le pays, malgré sa brillante civilisation traditionnelle et l'absence de colonisation territoriale (dont l'éloignement par rapport à l'Europe contribua sans doute à la prémunir), ne put enclencher un processus d'industrialisation endogène à la même époque qu'au Japon.

Au contraire des commerçants européens médiévaux, qui avaient pu s'affirmer en tant que classe sociale avant l'émergence des grands Etats centralisés au XVe siècle, les commerçants et les artisans chinois ne réussirent jamais à s'affranchir du contrôle d'un Etat bureaucratique fort et omniprésent. Aux conditions de formation de la féodalité, à partir de la désagrégation d'un Empire romain dont la légitimité ne s'était jamais imposée profondément dans ses territoires conquis fournisseurs d'esclaves, il faut opposer la stabilité de l'Etat chinois, dont la légitimité sociale reposait entre autres sur son rôle déterminant dans la gestion des digues et des canaux et sur le maintien de la sécurité intérieure et extérieure. Hostile à la richesse personnelle, vue comme une menace à son pouvoir, et contre laquelle il lutta par des système de taxes, voire par la violence, l'Etat chinois jouait en outre un rôle tendanciellement redistributeur, qui fonda sans doute aussi en partie sa légitimité : il accordait des prêts aux paysans, aux artisans et aux négociants, constituait des greniers de réserves dans la perspective de famines, ... En contrepartie, l'Etat se réservait le monopole de la fiscalité et l'exclusivité des corvées paysannes, ainsi qu'un droit de contrôle très étroit sur l'artisanat et le commerce, tant intérieur qu'extérieur. S'y ajoutèrent les rigidités extrêmes de guildes d'artisans minutieusement compartimentées. Ainsi, les possibilités d'une accumulation intergénérationnelle de capital marchand à l'initiative d'entrepreneurs privés furent très limitées. Les Chinois de la diaspora, échappant au cadre contraignant de l'Etat, eurent, jusqu'à aujourd'hui, des comportements plus capitalistes que ceux du continent.

En l'absence de colonisation formelle, la mise sous tutelle de pays endettés et le contrôle douanier qui en a résulté ont contribué à bloquer des démarrages industriels et à la destruction d'artisanats locaux, comme en témoignent les cas de la Chine et de l'Egypte.

A partir du début du XIXe siècle, les blocages internes se multiplient en Chine et l'affaiblissent : l'administration est de plus en plus corrompue, renforce son exploitation de la paysannerie et assure de moins en moins efficacement l'entretien des systèmes hydrauliques. Après sa défaite dans la guerre de l'opium en 1842, face à l'Angleterre qui pouvait déjà appuyer sa puissance militaire sur son potentiel industriel, la Chine se vit imposer par le traité de Nankin l'ouverture de cinq ports au commerce européen [13]. Les taxes sur les marchandises étrangères furent limitées à 5 %. De nouvelles opérations militaires obtinrent l'ouverture de onze

[13] La Grande-Bretagne voulait forcer la Chine à accepter les importations d'opium, produit en masse aux Indes depuis le XVIIIe siècle sous l'égide de la Compagnie des Indes.

autres ports lors des deuxième et troisième guerres de l'opium. Les tentatives de mise en place d'une industrie nationale de l'armement vers 1860 furent brisées par la défaite chinoise. Les importations chinoises entraînent un déficit financier, qui causa à son tour de nouvelles perturbations économiques et politiques. A partir de 1861, des fonctionnaires européens contrôlèrent les douanes impériales. L'intervention de l'impérialisme agit ici sans même devoir supporter les coûts d'un encadrement colonial.

Des similitudes avec le cas chinois s'observent dans d'autres sociétés rizicoles du Sud-est asiatique : au Siam, en Birmanie, au Cambodge, où le roi reçoit de manière révélatrice le titre de « maître de l'eau », une liaison peut être établie entre la rigidité d'un contrôle des systèmes hydrauliques complexes et l'existence d'un pouvoir politique totalisant, empêchant la réalisation des conditions initiales de l'accumulation capitaliste.

c. L'échec des tentatives d'industrialisation de Mehemet Ali en Egypte

Comme l'Inde ou la Chine, le monde arabe était au Moyen Age un des espaces les plus riches. Pourtant, ici aussi, le développement économique endogène ne vit pas le jour au XIXe siècle et les rares tentatives isolées en ce sens échouèrent. Zone de passage entre l'Europe, l'Afrique noire et l'Asie des moussons, le monde arabe a connu ses premiers essors avec le glissement des routes commerciales vers le sud, induit par les guerres perso-byzantines au VIIe siècle. Outre sa base agricole, en particulier en Egypte et en Mésopotamie, il fonda une part importante de sa puissance sur le commerce lointain et le commerce de gros. Cosmopolite, très mobile et sans véritables ancrages territoriaux, la classe marchande dominant ce commerce se contenta pour l'essentiel d'un rôle d'intermédiaire, sans développer ses intérêts vers l'artisanat ou le commerce local. Le contrôle du pouvoir central sur les richesses s'avéra par ailleurs, ici aussi, beaucoup plus contraignant que dans le cadre politiquement émietté de la féodalité européenne. Dans l'impossibilité d'échapper au contrôle du pouvoir central (surtout dans le cadre dominant d'oasis et de zones irriguées isolées en milieu semi-aride) et soumise à une caste militaire étrangère peu susceptible de se rallier aux insurrections locales, la paysannerie fit l'objet de très lourdes ponctions, qui s'alourdirent dès lors que se tarissaient les ressources liées à l'extension des conquêtes territoriales. Ajouté au statut précaire de la propriété privée du sol et au poids d'une oligarchie foncière urbaine, absentéiste et dépendante vis-à-vis du pouvoir central, tout ceci se traduisit par un blocage des possibilités d'évolution technique et sociale de l'agriculture. Dans ce contexte général, les éléments proto-capitalistes urbains liés à l'artisanat et au commerce local restèrent socialement et politiquement isolés et ne parvinrent ni à investir ni à modifier en leur faveur les structures étatiques. Produit de ces blocages sociaux, la sclérose de l'Islam contribua à son tour à les perpétuer, en codifiant une société laissant moins de place à l'émergence économique de la société civile que les sociétés occidentales, en particulier que les sociétés protestantes.

Dès lors, déjà affaibli par les conflits avec les croisés et les Mongols, le monde arabe entra dans une décadence profonde et durable avec la modification des grandes voies commerciales, et en particulier avec le contournement de l'Afrique. L'Egypte en particulier subit aussi le poids du très lourd tribut payé au suzerain ottoman.

Une tentative remarquable de développement industriel fut cependant lancée en Egypte, sous la houlette de Mehemet Ali (1805-1848).

S'appuyant d'abord un temps sur les ulémas, puis surtout sur les soulèvements populaires, Mehemet Ali s'imposa comme pacha du Caire en 1805, s'émancipa de l'autorité ottomane et élimina l'aristocratie foncière des Mamelouks. A l'issue de réformes agraires radicales, la plus grande partie de leurs terres furent dès 1814 accaparées par l'Etat, qui intervint activement dans leur mise en valeur et décida aussi bien du choix des cultures que des techniques à appliquer. L'Etat s'arrogea aussi le monopole de la commercialisation des surplus agricoles. Il acheta ceux-ci aux fellahs à des prix très inférieurs aux prix du marché, contre des bons échangeables dans ses propres magasins en biens de première nécessité. Dans le cadre de cette étatisation du sol et du commerce, une vigoureuse politique d'industrialisation intérieure fut entreprise, financée pour l'essentiel par une ponction sur le produit des cultures à hauts rendements. Quoique assez massive pour soutenir en même temps l'effort d'industrialisation et une modernisation de l'agriculture commerciale (irrigation pérenne, rotation des cultures, etc.), la ponction des surplus agricoles se fit surtout au détriment des anciens grands propriétaires fonciers, de la paysannerie riche et des intermédiaires commerciaux. Par ailleurs, l'extension des cultures commerciales de coton, de riz ou d'indigo affecta peu les cultures vivrières, d'autant qu'une partie de celles-ci sont de contre-saison. Dès lors, la ponction des surplus resta, malgré son ampleur, compatible avec un maintien, et peut-être même une certaine amélioration, des conditions de vie de la paysannerie pauvre. Mehemet Ali, qui s'allia en outre les chefs de villages par des avantages fiscaux, conserva, malgré des révoltes épisodiques, le soutien passif des campagnes. L'industrialisation démarra à un rythme soutenu à partir de 1818. Dès les années 1830, l'Egypte disposa d'une véritable industrie textile mécanisée, fonctionnant sur la base de machines de construction locale, fabriquées sur les conseils de mécaniciens européens invités ou immigrés. La diffusion des technologies fut fortement soutenue par un effort d'éducation considérable et par la prise en charge par l'Etat de la diffusion d'ouvrages et de connaissances techniques. L'Egypte apparaissait dans les années 1830 en sixième place mondiale quant au nombre de broches par habitant, très loin il est vrai derrière la Grande-Bretagne, mais juste après la France et les Etats-Unis, et devant la Belgique. Certaines industries connexes commençaient à voir le jour, comme par exemple l'industrie des colorants. Une industrie métallurgique se développait en parallèle, allant des petites fabrications métalliques (clouteries, serrurerie) jusqu'à la construction navale, en passant par les fonderies, les forges et l'artillerie. Pour toutes ces industries, l'armée constituait un débouché important, quoique non exclusif (les débouchés civils restaient par exemple largement dominants dans l'industrie textile). De manière générale, l'armée occupait un rôle majeur dans le processus de développement national. Recrutant surtout parmi les fellahs, pour lesquels elle représentait souvent la seule possibilité d'ascension sociale, elle exerçait un contrôle vigilant sur les classes sociales évincées du pouvoir, tout en servant de lieu d'émergence et de formation pour de nouveaux cadres, voire pour une nouvelle classe de gestionnaires de l'économie étatisée. Mais son importance témoignait aussi de la fragilité du modèle de développement égyptien, qui à défaut de s'appuyer sur une bourgeoisie intérieure préalable, resta totalement dépendant des initiatives « top-down » de l'Etat entrepreneur.

Insuffisamment ancrée encore dans les forces issues de la société civile, la tentative de développement industriel égyptienne fut dès lors brisée en 1841 par la défaite militaire de l'Egypte face au sultan ottoman, soutenu par une large coalition européenne, et en particulier

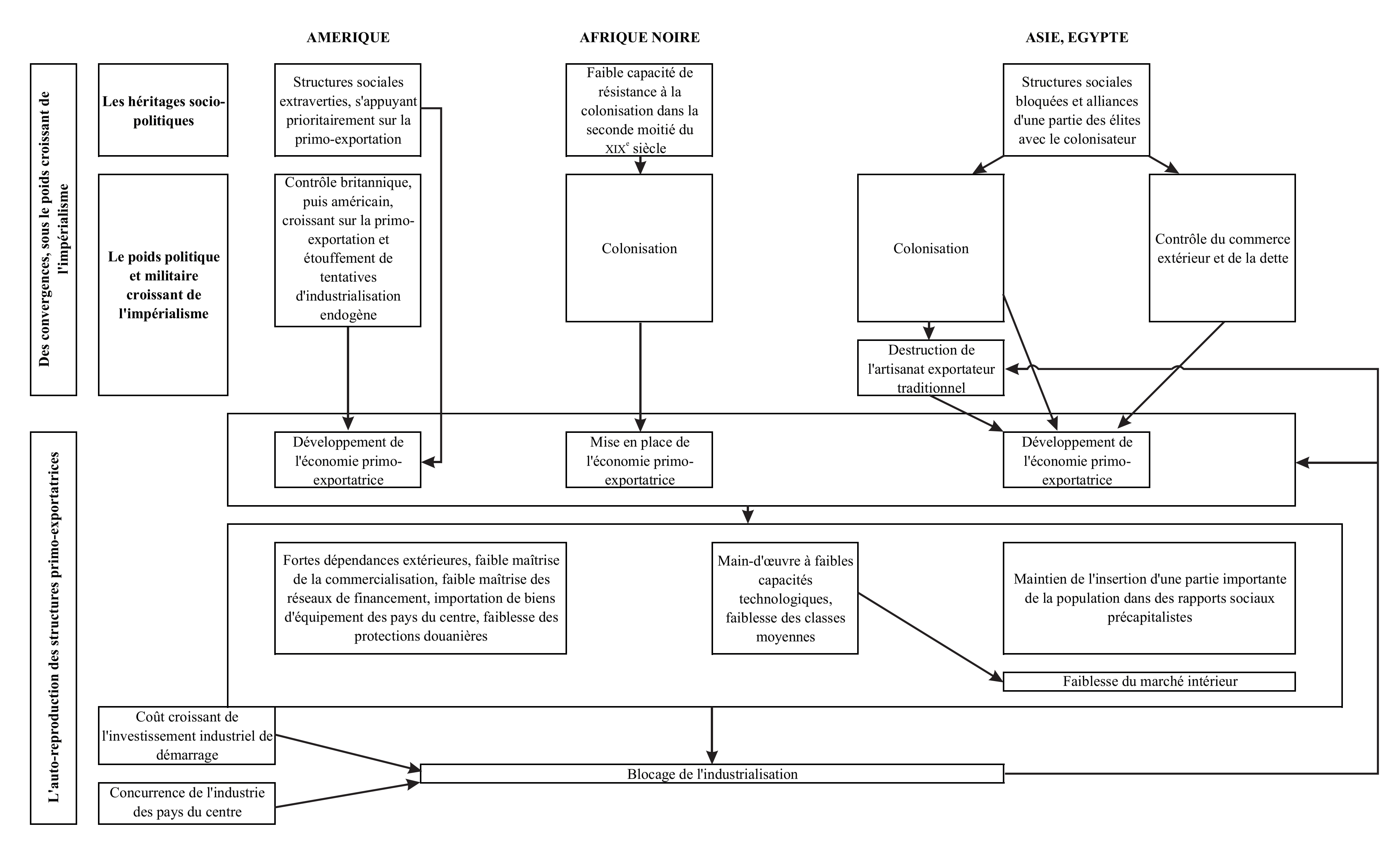


Fig. 93. Les blocages du développement de la périphérie lors de la phase de l'impérialisme industriel.

par l'Angleterre, qui voyait d'un mauvais œil l'affirmation d'une puissance politique sur la route des Indes. A l'issue de cette défaite, l'Egypte, obligée de se soumettre aux conditions du traité anglo-turc de 1838, se vit contrainte d'ouvrir sans restriction ses marchés aux articles manufacturés britanniques. A partir de ce moment, et surtout après la disparition de Mehemet Ali, qui chercha jusqu'à sa mort à s'opposer à cet accord de libre-échange, l'Egypte régressa vers une double spécialisation dépendante, comme exportatrice de coton brut et, avec le creusement du canal de Suez, comme voie de passage pour le commerce international de transit. L'une et l'autre de ces spécialisations se firent au prix d'un lourd endettement, contracté principalement auprès de la France et de l'Angleterre et lié tant à la mise en place des infrastructures d'irrigation et de transport pour les exportations de coton qu'au financement du canal (tableau 43). Cet endettement aboutit à la mise de l'Egypte sous tutelle européenne en 1876, puis à son occupation militaire par l'Angleterre en 1882, qui signa la disparition de la plupart de ses dernières activités artisanales et manufacturières.

Part dans les exportations égyptiennes	
Coton brut	70,8 %
Filés et tissus de coton	0,9 %
Produits chimiques et métallurgiques	3,3 %
Empire britannique	53,5 %
Part dans les importations égyptiennes	
Filés et tissus de coton	18,1 %
Produits chimiques et métallurgiques	12,8 %
Empire britannique	56,5 %

Source : (1917), *The Statesman's Yearbook*.

Tableau 43. Structure du commerce extérieur égyptien en 1915.

6. CONCLUSIONS

La phase de l'impérialisme industriel limita donc les possibilités du démarrage industriel dans les pays de la périphérie, même après l'acquisition de leur indépendance politique.

La phase de l'impérialisme industriel a limité les possibilités de démarrage industriel dans les pays de la périphérie, même ceux qui ont acquis leur indépendance très tôt (l'Amérique latine) ou après l'acquisition de ces indépendances.

Ces limitations tinrent aux différents facteurs énumérés ci-après, dont les articulations sont présentées sur la figure 93 :

– la spécialisation dans la primo-exportation, qui soumet les économies aux aléas des cours internationaux et leur confère un caractère chaotique, s'opposant à une maîtrise et à une continuité des politiques de développement ;
– les fortes dépendances commerciales vis-à-vis des métropoles, et leur maintien fréquent après l'indépendance ;
– l'endettement des pays de la périphérie, allant pour certains d'entre eux jusqu'à l'obligation de gager ou de céder leurs ressources fiscales et aliénant ainsi leur souveraineté ;
– l'importance pour les élites locales de l'extorsion de la rente foncière et agricole, détournée à des fins non productives, à laquelle s'ajoutent les extorsions coloniales ou étatiques par le biais de l'impôt et l'affaiblissement des prix des produits agricoles exportés sur le marché mondial, du moins au XXe siècle. Toutefois, l'impact de la primo-exportation agricole sur l'évolution ultérieure des structures économiques varia selon les types de culture et les modalités de leur insertion dans les structures sociales et politiques ;
– l'importance, croissante avec le temps, des capitaux et des techniques nécessaires pour faire face à la compétitivité écrasante des pays ayant déjà connu un démarrage industriel. Ceci accentua

[14] Remarquons cependant qu'une hausse des salaires non couplée avec des mesures de protection se traduit dans les pays de la périphérie, surtout dans les plus petits d'entre eux, par une hausse plus que proportionnelle de la consommation en biens manufacturés importés, entraînant un déficit commercial.

l'importance du contrôle par des investissements étrangers et constitua un facteur de blocage majeur, d'autant plus que la baisse des coûts des transports, consécutive à la révolution industrielle, avait affaibli les barrières protectrices « naturelles » de la distance ;

– la faiblesse des marchés locaux, liée aux bas salaires, limitant la rentabilité des investissements industriels [14] ;
– la part importante des hauts revenus dépensés en biens de luxe importés, et sortant donc du circuit de l'accumulation interne. En l'absence de révolution politique, les structures sociales étaient le plus souvent très défavorables à un processus d'accumulation : faiblesse des entrepreneurs, absence d'un artisanat qualifié, poids des oligarchies. Rapports de production esclavagistes, féodaux, latifundiaires et capitalistes primitifs se sont souvent combinés, dans des proportions variables, avec l'exploitation coloniale, et lui ont survécu.

Ainsi se consolida au XIX[e] siècle un système de division internationale du travail fondé sur l'extraversion des économies périphériques dont les conséquences et les effets restent aujourd'hui encore une composante fondamentale de la dépendance de la périphérie par rapport au centre. A ces facteurs de blocage s'ajoutera, surtout dans la seconde moitié du XX[e] siècle, une croissance démographique, qui absorbera une part souvent très importante de la croissance économique, contribuant à limiter fortement l'accumulation.

I4I LES TENTATIVES D'INDUSTRIALISATION ENDOGENE DANS LA PERIPHERIE EN SITUATION CONTRE-CYCLIQUE OU EN RUPTURE AUTARCIQUE PAR RAPPORT A L'ECONOMIE-MONDE DURANT LE TROISIEME KONDRATIEFF

Les pressions impérialistes du centre, conjuguées à des blocages sociaux internes, expliquent donc les absences ou du moins les freinages considérables rencontrés par l'industrialisation dans la périphérie, même dans des pays aux structures d'organisation étatique anciennes et qui avaient connu des artisanats productifs traditionnels bien développés. On a déjà analysé les causes de l'exception représentée de ce point de vue par l'Amérique anglo-saxonne tempérée et, plus tard, par le Japon. Il faut ajouter comme explication aux difficultés d'industrialisation endogène les coûts d'accumulation élevés impliqués par des démarrages plus tardifs, surtout lorsqu'ils se fondent sur des stratégies d'industrialisation de base. Néanmoins, à côté d'échecs, quelques démarrages industriels endogènes se sont produits dans des pays de la périphérie avant la Seconde Guerre mondiale, avec des résultats plus ou moins heureux.
Ces tentatives de développement industriel visaient à briser les contraintes de la domination de l'impérialisme industriel du centre et à rencontrer les problèmes posés par le coût croissant de l'accumulation du capital. Elles virent le plus souvent le jour avec l'appui indispensable d'appareils d'Etat, dans un contexte de fort protectionnisme. Elles profitèrent d'affaiblissements de la pression impérialiste au cours des deux grands conflits mondiaux ou se développèrent en situations a-cycliques, voire en se coupant radicalement de l'économie-monde. Ces tentatives restèrent toutefois limitées géographiquement et sectoriellement, si ce n'est en Union soviétique, où l'industrie ne put cependant résister à sa réinsertion dominée dans l'économie-monde après 1990.

1. UNE TENTATIVE D'INDUSTRIALISATION ENDOGENE COUPEE DE L'ECONOMIE-MONDE : L'UNION SOVIETIQUE

On a déjà évoqué le retard du démarrage industriel de l'Empire russe, en position périphérique de fournisseur de céréales et de matières premières à l'Europe. En 1913, les produits alimentaires et animaux, produits par une agriculture arriérée, représentaient encore 59 % des exportations russes sortant par les frontières européennes et de la mer Noire, les autres matières premières comptant pour 39 % et les produits manufacturés pour 2 % seulement. Les principaux acheteurs de cette production russe étaient l'Allemagne, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la France. Les noyaux industriels étaient limités : des grandes villes, Saint-Pétersbourg et Moscou ; le bassin textile d'Ivanovo ; le bassin minier du Donetz ; des sucreries en Ukraine ; les pétroles de Bakou en Azerbaïdjan ; l'extraction minière et une métallurgie encore très traditionnelle dans l'Oural ; et quelques autres localisations encore dans les périphéries de l'Empire, Pays baltes ou Pologne russe (textiles de Lodz). Cette amorce d'industrialisation était surtout le fait de capitaux d'Etat et étrangers, ces derniers contrôlant

plus de 50 % du capital de l'industrie lourde. Seuls 15 % de la population étaient considérés comme urbains en 1914.

A partir de la fin des années vingt, et surtout au cours des cinq quinquennats staliniens (1929-1955), l'Union soviétique réussit une industrialisation extraordinairement vigoureuse, sur la base des grands combinats de l'industrie lourde. L'orientation en partie militaire de cette base industrielle lui permit de résister à l'encerclement par les puissances capitalistes, puis à la politique expansionniste nazie dès 1937, à la Seconde Guerre mondiale, et ensuite à la guerre froide à partir de 1947. Les bases de cette industrialisation, menée dans un cadre de planification centralisée très stricte, furent donc jetées de manière asynchrone par rapport aux dynamiques de l'économie-monde, en se déconnectant tout à fait d'elle et en échappant donc à toute réalité périphérique. La reconstruction après la Seconde Guerre mondiale, comme d'ailleurs le maintien de la production industrielle durant celle-ci, malgré l'occupation des territoires occidentaux, furent tout aussi spectaculaires.

L'industrialisation soviétique s'est développée dans un contexte de rupture totale par rapport à l'économie-monde, sur la base d'une accumulation forcée gérée par un capitalisme bureaucratique d'Etat, et en ponctionnant lourdement l'agriculture.

Staline théorisa cette contrainte d'une industrialisation autarcique dans le concept de « la construction du socialisme dans un seul pays ». Le coût élevé d'une telle accumulation initiale centrée sur l'industrie lourde, malgré la rareté du capital, impliquait une discipline de fer et le sacrifice de la consommation. D'où un contrôle implacable par une petite minorité révolutionnaire urbaine, s'appuyant sur une classe ouvrière elle-même très minoritaire au moment de la Révolution et qui va dès lors échapper rapidement au contrôle populaire, dès le milieu des années vingt, et se bureaucratiser.

L'accumulation initiale fut supportée par la seule source possible de surplus intérieur, l'agriculture, pourtant déjà peu capitalisée. Ce fut la raison première de la collectivisation forcée de l'agriculture au début des années trente. Kolkhozes, fermes soi-disant coopératives, et quelques sovkhozes, fermes d'Etat, furent avant tout des structures d'encadrement politique et administratif, créées pour contrôler une extorsion brutale des surplus de l'agriculture et leur transfert vers l'industrie et les villes, plutôt que des structures de modernisation et d'investissement. Les koulaks, paysans riches et moyens, forces politiques potentiellement hostiles, furent déportés, parfois physiquement éliminés, dépossédés comme l'avaient été les grands propriétaires fonciers aristocratiques et l'Eglise dès les premiers moments de la Révolution d'Octobre. Malgré le discours stalinien vantant la modernisation de l'agriculture soviétique, celle-ci était radicalement sous-financée. Elle ne recevait qu'une faible part des investissements soviétiques jusque dans les années cinquante. Les paysans furent pratiquement astreints à un travail obligatoire à peine rémunéré, leur survie dépendant de leur lopin individuel. Les plus qualifiés, ceux qui avaient terminé des études, quittèrent la campagne pour la ville, dans un contexte de valorisation du travail industriel. Certes, à partir de la seconde moitié des années cinquante et dans les années soixante, l'agriculture soviétique bénéficia d'investissements abondants, la rémunération de la paysannerie kolkhozienne s'améliora et les sovkhozes se multiplièrent au moment où la base industrielle était en place. Mais l'élimination des élites rurales dans la tourmente des années trente et la bureaucratisation ne permirent pas à l'agriculture soviétique de profiter pleinement de ces investissements.

La bureaucratisation, une rémunération et une attention insuffisantes portées à l'agriculture dans le cadre de priorités industrielles, la disparition des élites agronomiques traditionnelles expliquent les nombreux échecs agricoles des expériences socialistes étatiques. L'exemple algérien illustrait les mêmes dérives.

L'économie soviétique était donc sous-tendue par une mobilisation quasi militaire, une tension intense de toute la société, une planification rigide et autoritaire, qui dotait les entreprises en matières premières et biens intermédiaires sur une base administrative. Les catégories de marché et de monnaie n'étaient pas identifiables aux catégories capitalistes de même nom : elles fonctionnaient de façon accessoire à une planification centralisée travaillant en termes réels, physiques, qui fixait administrativement la valeur monétaire des biens ; ce qui rendait d'ailleurs très aléatoire l'utilisation de ces valeurs pour juger des proportions réelles des différents secteurs de l'économie. La logique de ces économies était donc une logique « en nature » et non une logique « en valeur », comme dans les économies capitalistes. La pénurie s'y signalait par elle-même et en permanence, et non par une hausse des prix et des salaires. La crise du système soviétique survint à partir du moment où la discipline de la bureaucratie se délita, où celle-ci commenca à s'auto-reproduire, plutôt que de grossir par ascencion sociale, où la planification centralisée ne fut plus capable de suivre l'accélération du progrès technologique, où le caractère autarcique de l'économie céda la place au choix de l'exportation des matières premières pour financer l'achat de technologies occidentales et où la crise de l'agriculture renforca encore la dépendance de la seconde puissance militaire mondiale face à son ennemi occidental.

2. L'INDE ET LA CHINE

En Inde et en Chine, de timides développements industriels furent tentés en profitant des opportunités d'affranchissement par rapport à la pression occidentale offertes par la Première Guerre mondiale.

L'inde et la Chine ont tenté de timides développements industriels en profitant d'un allègement de la pression européenne durant la Première Guerre mondiale. Le développement d'une bourgeoisie industrielle indienne a débuté durant la colonisation britannique. Elle a pu imposer ses intérêts dans l'Inde indépendante, après 1947.

Après avoir détruit l'artisanat indien et imposé ses exportations, le colonisateur britannique avait créé, à la fin du XIX[e] siècle, une industrie textile dans les ports de Calcutta et de Bombay, mais aussi dans certaines villes de l'intérieur, destinée donc au marché national, à Lahore, Delhi, Nagpour, Ahmadabad, Madoura. La taille de l'Inde, la complexité des formations sociales héritées de la période précoloniale, certaines alliances entre le colonisateur et des élites locales, firent que celles-ci ne furent pas tout à fait absentes de certaines de ces formes, limitées, d'industrialisation pendant la période coloniale. La famille Tata par exemple, représentante d'un capitalisme authentiquement indien, put ainsi construire une sidérurgie pendant la Première Guerre mondiale. Mais ces essors restèrent contenus. Ils appuyèrent néanmoins la revendication indépendantiste et furent un fervent soutien du Parti national du Congrès, expliquant ainsi, avec les potentialités offertes par la taille du marché intérieur, le caractère très endogène de l'économie indienne après 1947.

En Chine aussi, l'absence de colonisation formelle, l'émergence parmi les élites d'une jeune bourgeoisie à la fois occidentalisée et nationaliste, entraînèrent quelques tentatives de développement industriel après la révolution républicaine de 1911. Le capitalisme chinois essaya ainsi de profiter de l'affaiblissement de la pression impérialiste pendant la Grande Guerre pour remettre en cause l'hégémonie occidentale, mais il resta cantonné dans l'industrie légère, aux investissements moins coûteux : dans l'industrie du coton, le nombre de fuseaux doubla presque pendant la guerre ; la minoterie enregistra une forte augmentation ; les industries de la soie et des allumettes se développèrent ; le nombre de banques chinoises passa de 15 en 1914 à 57 en 1919. Ces efforts n'eurent toutefois guère de lendemains avant l'aboutissement de la révolution communiste, du fait de la concurrence des investisseurs occidentaux, de l'anarchie consécutive à la délégitimisation de l'Etat suite aux interventions extérieures et des

agressions, dès les années vingt, de l'impérialisme japonais. Pour servir ses intérêts, ce dernier mit en place une industrie lourde basée sur des gisements charbonniers en Mandchourie, créant pour les besoins de la cause l'Etat fantoche du Mandchoukouo. Le Japon usa ensuite très vite de l'intervention militaire pour s'ouvrir le débouché du marché de la Chine proprement dite, qu'il envahit peu à peu à partir de 1932.

3. L'AMERIQUE LATINE : TENTATIVES D'INDUSTRIALISATION DE SUBSTITUTION D'IMPORTATION EN SITUATION CONTRE-CYCLIQUE

En Amérique latine, les premiers développements industriels, le plus souvent contrôlés par des capitaux étrangers, souvent britanniques, eurent lieu à la fin du XIXe siècle en liaison avec l'expansion des chemins de fer et en aval de certaines activités minières ou agro-exportatrices, comme en Argentine. Cependant, plusieurs pays, parmi les plus grands, où les marchés nationaux présentaient donc les plus grandes potentialités et où les rapports de force politiques étaient plus équilibrés entre les oligarchies foncières et les bourgeoisies urbaines, amorcèrent dès la fin du XIXe siècle de timides mouvements d'industrialisation de substitution aux importations. Les ambitions modernisatrices qu'avaient pu nourrir certains segments des bourgeoisies urbaines latino-américaines au XIXe siècle ne parvinrent cependant pas à s'imposer réellement, face au poids des oligarchies foncières, aux pressions libres-échangistes, aux intérêts mercantilistes et à l'étroitesse des marchés nationaux.

Les grands pays de l'Amérique latine, aux marchés intérieurs potentiels les plus larges, ont tenté des industrialisations de substitution d'importation en situation contre-cyclique à partir des années 1930. Ils ont profité des cours élevés des matières premières durant les années 1940. Mais ces tentatives vont ensuite s'essoufler face aux limitations des marchés et aux tensions sociales, conséquences de très fortes inégalités sociales et des questions de structures agraires non résolues.

Dans les plus grands pays latino-américains, où la taille des marchés intérieurs était suffisante, ces tentatives vont se réaffirmer dans les années 1930. Ces années y ouvrirent un espace pour une industrialisation de substitution d'importation : la baisse des débouchés liée à la crise mondiale mit en difficulté les groupes sociaux contrôlant la primo-exportation. La réduction induite des capacités d'importation de produits manufacturiers depuis les pays du centre y ouvrit des opportunités pour le développement d'une production nationale et pour le renforcement des bourgeoisies industrielles, voire des reconversions vers l'industrie des fractions les plus ouvertes des élites agro-exportatrices.

Apparaissant comme une forme de reconversion et de valorisation nouvelle du capital, l'industrialisation de substitution d'importation, visant la satisfaction des marchés locaux au départ d'une production nationale, put se développer, avec l'appui de l'Etat (qui prit entre autres en charge la construction de grandes infrastructures de base) et parfois en alliance avec des fractions des classes populaires opposées à la grande propriété foncière.

Tandis que les rapports de force favorisaient désormais la bourgeoisie intérieure, l'augmentation des ressources en devises du fait du gonflement des ventes de matières premières stratégiques, à un cours soutenu durant la Seconde Guerre mondiale et jusqu'à la guerre de Corée, fournit de nouvelles sources d'accumulation du capital. Cela permit de renforcer les premiers développements industriels de substitution d'importation. Des éléments d'industrie lourde furent mis en place, comme une sidérurgie nationale et de grands barrages au Brésil.

Alors que la concurrence internationale reprenait après la Seconde Guerre mondiale et que les intérêts agro-exportateurs bénéficiaient de potentialités nouvelles, la bourgeoisie industrielle, pour imposer un protectionnisme croissant et approfondir encore l'intervention de l'Etat dans le processus d'accumulation, dut s'appuyer sur une alliance populiste avec les masses urbaines, encadrées par

un syndicalisme corporatiste, et avec les couches intermédiaires, modernisatrices, de l'armée. L'appareil d'Etat s'hypertrophia dans le cadre de ce protectionnisme renforcé. Ces bourgeoisies urbaines purent ainsi asseoir leur pouvoir vis-à-vis des propriétaires latifundiaires : ce fut le populisme fascisant de Vargas au Brésil entre 1934 et 1954, de Peron en Argentine, de 1946 à 1955, la domination hégémonique du Parti révolutionnaire institutionnel au Mexique. Toutefois, cette industrialisation de substitution d'importation buta bientôt sur ses propres limites : les Etats populistes l'avaient encadrée par une importante bureaucratie ; ils n'avaient pas résolu de manière radicale la question agraire, alors même que la croissance démographique en accentuait l'acuité ; l'exode rural faisait donc exploser un sous-prolétariat urbain, maintenant bas les salaires, accentuant le mécontentement et les tensions sociales, réduisant d'autant la taille du marché solvable. En outre, ces protections industrielles étaient confrontées aux pressions américaines pour pénétrer sur ces marchés. L'appui américain aux réformes agraires et aux luttes anti-guerilla de mouvance castriste, les tensions sociales vont entraîner dans les pays latino-américains à la fois des prises de pouvoir par l'armée et des ouvertures brutales au capitalisme transnational, parfois d'un néo-libéralisme débridé, entre les années cinquante (Argentine), soixante (Brésil) et soixante-dix (Chili). Le Mexique verra toutefois le maintien au pouvoir d'un parti bureaucratique-clientéliste-populiste, le Parti révolutionnaire institutionnel.

LA RECONVERSION DE LA BOURGEOISIE CAFEIERE PAULISTE

Les structures liées aux plantations de la canne à sucre, première base de l'exploitation coloniale du Brésil par le Portugal, dans le Nord-est, étaient typiquement latifundiaires. En effet, la canne doit être traitée dans les soixante-douze heures qui suivent sa coupe. Sa culture est donc difficilement séparable de la sucrerie – *ingenio* ou *engenho* –, qui exige des machines et une main-d'œuvre importante, fournie longtemps par l'esclavage, puis par le peonage et enfin aujourd'hui transformée en exploitation capitaliste, rejetant vers la ville ou sur les minifundia la main-d'œuvre devenue excédentaire.

A la différence du sucre, la production de café, qui vient sur les hautes terres subtempérées, mais ne connaissant pas les gelées, ne nécessite pas de grosses machines ou des investissements importants. La culture et le séchage du café imposent des soins attentifs et ne peuvent se satisfaire de l'extensiveté avec laquelle sont gérées les cultures de la grande propriété latifundiaire. Les caféiers peuvent aussi prospérer sur des pentes peu aptes à accueillir d'autres cultures et donc souvent négligées par la grande propriété traditionnelle.

Les initiatives locales suffirent donc pour créer des plantations, sans appel à des capitaux étrangers ou sans encadrement par les grandes familles traditionnelles. Dans le Brésil de la fin du XIXe siècle, ce sont des immigrants italiens, voire allemands, dépourvus de gros capitaux, qui, plus que les colons de souche portugaise, développèrent les plantations de café au départ de la région de Sao Paulo, en dehors du monde purement tropical, sur des plateaux peu peuplés à l'époque. Même si des Noirs et des Métis travaillaient dans les fazendas, la main-d'œuvre ne relevait pas de l'esclavagisme traditionnel et fut complétée par des immigrants récents blancs pauvres.

En aval de la plantation du caféier, sa valorisation impose des attitudes spéculatives et une bonne insertion dans les marchés mondiaux. Les initiatives vinrent des planteurs et aussi d'une bourgeoisie capitaliste marchande intérieure, née autour de l'essor de la ruée vers l'or au XVIIIe siècle [15] et autonome très tôt vis-à-vis tant du pouvoir politique issu de la métropole que de l'emprise de l'aristocratie foncière traditionnelle nordestine. L'exportation se faisait par le port de Santos, au pied de l'abrupt côtier.

Les profits de cette bourgeoisie capitaliste caféière furent réinvestis dans le développement industriel du Centre-sud, au moment où les possibilités du marché mondial s'écroulèrent dans les années trente : les rapports entre le café et le développement industriel initial brésilien, acyclique et protégé, sont indéniables.

On retrouve les mêmes rapports entre café, moyenne propriété familiale et développement industriel ultérieur en Colombie, dans la région de Medellin. Aujourd'hui, 96 % des exploitations colombiennes de café couvrent moins de 10 hectares. Le café relaya l'élevage dans l'Antioquia dans la seconde moitié du XIXe siècle. Medellin concentra l'exportation régionale, développa un appareil bancaire, construisit une ligne de chemin de fer vers le débouché du rio Magdalena en 1874. A la veille de la guerre de 1914-1918, la zone de Medellin produisait plus du tiers du café colombien, mais en commercialisait 70 %. L'analphabétisme était plus faible qu'ailleurs. La conjonction de surplus agricoles, capitalisés sur place, et d'attitudes pionnières, dynamiques et entrepreneuriales fut comme dans le Sud-est brésilien une condition favorable au développement industriel : une crise de l'exportation du café à partir de 1897, liée à une guerre civile, coïncida avec un développement manufacturier textile local. Il utilisa les compétences des fabricants locaux de machines agricoles pour mettre en place l'équipement, en partie importé en pièces détachées d'Angleterre. Des chutes d'eau fournirent l'énergie électrique. Comme au Brésil, le gouvernement subventionna cette industrie naissante et la protégea par des droits de douane élevés.

[15] Il s'agissait d'exploitations d'or alluvial, dont l'émiettement ne permettait pas de contrôle centralisé et n'impliquait pas d'importants investissements initiaux, à la différence de l'exploitation minière des filons.

LA QUESTION AGRAIRE EN AMERIQUE LATINE, HERITAGE DE LA COLONISATION IBERIQUE ET FREIN AU DEVELOPPEMENT

L'Amérique latine est le continent où la question des déterminants socio-politiques des problèmes de l'agriculture peut être posée avec le plus de clarté. Elle a hérité de la colonisation ibérique une distribution très inégalitaire de la propriété foncière : d'une part, des grandes plantations, esclavagistes à l'origine, ou des latifundias extensifs, ayant recours aux corvées, au peonage et au travail des paysans sans terre, admis à titre précaire sur les terres du grand propriétaire foncier et autorisés à y pratiquer quelques brûlis pour leur autosubsistance, en échange de leur force de travail sur la grande exploitation ; d'autre part, des microfundias, parfois issus du démantèlement et de la surexploitation des terres communautaires indiennes, dans un contexte d'appropriation de vastes espaces par les grands propriétaires et, après la Seconde Guerre mondiale, de croissance démographique.

Au début du XIX[e] siècle, l'indépendance politique de l'Amérique latine, reposant sur la convergence d'intérêt entre les élites créoles et la Grande-Bretagne, rompit le monopole colonial, imposé jusque-là par une métropole de plus en plus affaiblie. L'indépendance acquise, les luttes politiques à l'intérieur de l'élite s'articulèrent entre les grands propriétaires terriens, conservateurs et libres-échangistes, et la bourgeoisie libérale. Toutefois, durant tout le XIX[e] et le début du XX[e] siècle, l'agro-exportation resta, dans presque tous les pays d'Amérique latine, la forme fondamentale de valorisation du capital.

La grande propriété foncière dominait, que ce soit dans les zones côtières tropicales organisées par la plantation esclavagiste, dans les zones indiennes, où les élites créoles s'étaient approprié les terres et avaient réduit au statut de peons les populations locales, malgré des tentatives des Jésuites de protéger les communautés indigènes, ou encore dans les zones intérieures peu peuplées où s'était implantée la grande propriété d'élevage extensif. Après les indépendances, l'accaparement des terres et le contrôle des grands propriétaires sur les communautés indiennes et les petits paysans s'accentua encore, le latifundisme créole cherchant à compenser son infériorité sur le plan international en confortant ses positions économiques dominantes à l'intérieur. Le processus de concentration des terres par les gros propriétaires agro-exportateurs conduisit à l'expulsion des petits paysans, obligés dès lors de vendre leur force de travail aux grandes exploitations pendant les récoltes, même quand il leur restait une parcelle, mais de taille insuffisante pour vivre, ou de quitter la campagne, avec des opportunités restreintes de trouver en ville un travail industriel.

Dans les régions tempérées, peu occupées avant la fin du XIX[e] siècle, comme en Argentine ou dans le sud du Brésil, la colonisation européenne tardive (Espagnols, Italiens, Allemands, etc.) put plus facilement constituer des exploitations familiales et moyennes dans des zones vierges, mais même ici celles-ci n'ont pas partout pu se constituer ou ont dû coexister avec des structures latifundistes pesantes, à la différence de ce que l'on a pu observer avec la colonisation de l'intérieur des Etats-Unis, du Canada ou de l'Australie.

Aux rendements relatifs élevés des paysans sans terre et minifundiaires, produisant leur subsistance à la houe et à la bêche, avec de faibles productivités, s'opposent les rendements faibles mais les productivités plus fortes de la grande propriété extensive.

A travers l'Amérique latine, les spécificités nationales de l'histoire des conflits pour la terre entre petits paysans et paysans sans terre d'une part, grands propriétaires de l'autre doivent se comprendre en fonction des rapports de force entre grands propriétaires terriens (souhaitant bloquer les évolutions sociales) et bourgeoisies urbaines (ambitionnant industrialisation, modernisation et développement d'un marché national), des densités de population indigène [16] et, enfin, du poids éventuel d'une colonisation agricole européenne tardive de type tempéré. La question des réformes agraires a agité le sous-continent durant tout le XX[e] siècle.

[16] Les faibles densités de population peuvent parfois déterminer une moindre polarisation des structures agraires. Quand les densités sont plus faibles, les grands propriétaires doivent en effet, pour attirer la main-d'œuvre, payer des salaires plus élevés. En outre, les travailleurs agricoles peuvent se déplacer vers les franges vides intérieures. Dans ces conditions, les propriétés moyennes peuvent aussi mieux subsister. Une comparaison entre trois pays d'Amérique centrale, le Nicaragua (23 hab./km^2), le Guatemala (71 hab./km^2) et le Salvador (244 hab./km^2) illustre ce propos : l'écart entre le revenu des familles de paysans sans terre et celui des grands propriétaires est de 1 à 50 au Nicaragua, alors qu'il est de plus de 1 à 100 au Guatemala et au Salvador. Les paysans sans terre ou ne possédant qu'une micro-parcelle représentent 32,5 % des ménages agricoles au Nicaragua, 34,7 % au Guatemala, 56,2 % au Salvador. Les propriétés moyennes occupent 44 % des terres agricoles au Nicaragua, 31 % au Guatemala, 20 % au Salvador. Au Nicaragua, cette couche non négligeable d'exploitants moyens s'est révélée une opposante acharnée aux processus de réforme agraire tout autant que les latifundiaires. Ceci explique aussi, avec la perte de confiance des classes moyennes urbaines, certaines des ambiguïtés du mouvement sandiniste et, au contraire, le caractère très radical des guérillas de gauche salvadorienne et guatémaltèque dans les années quatre-vingt.

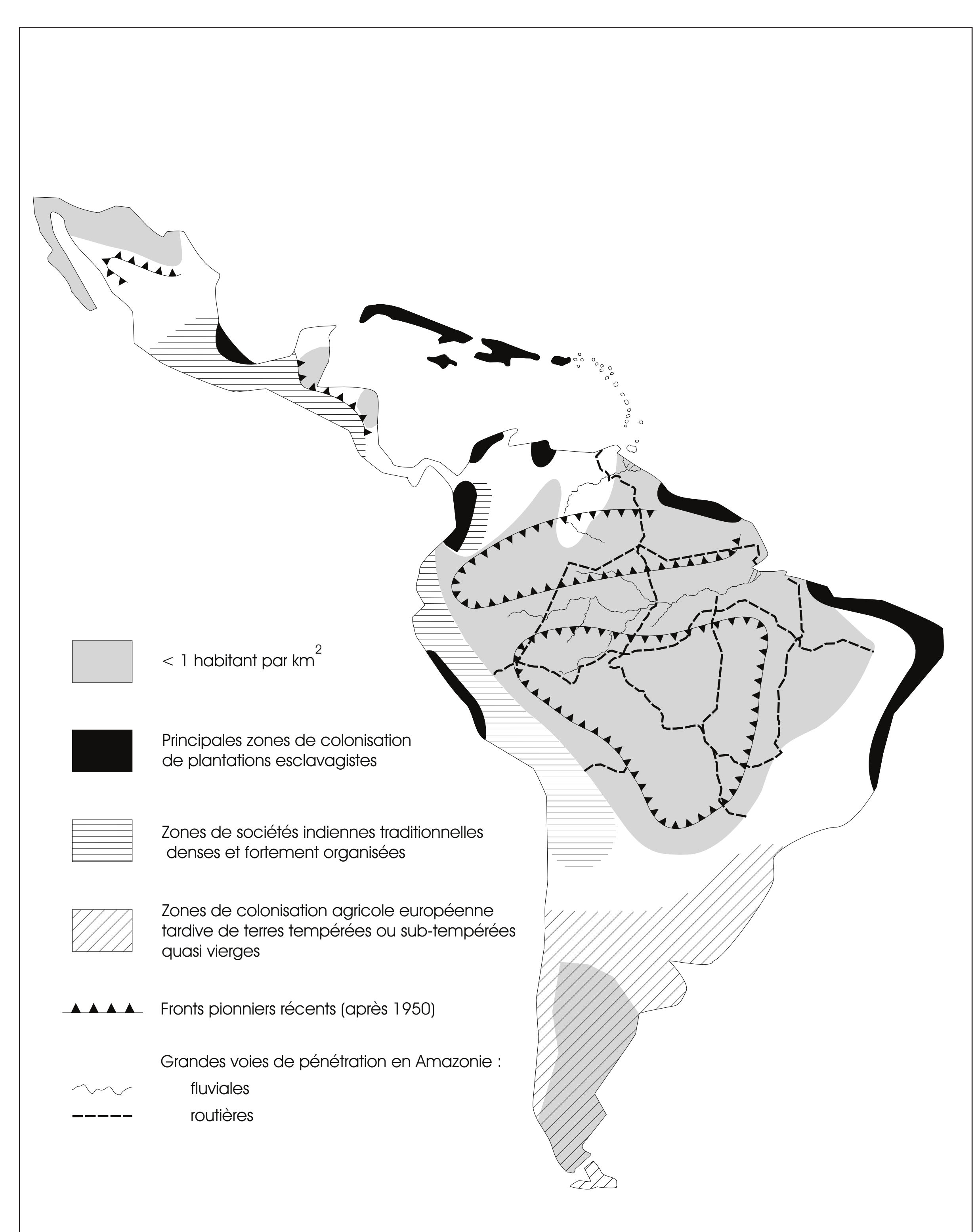
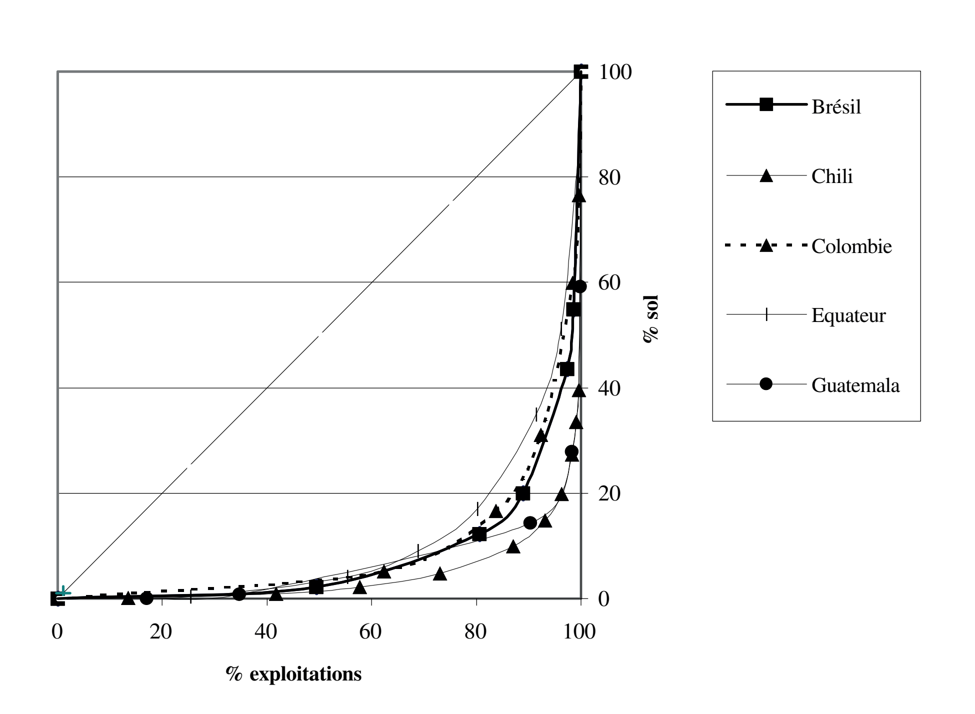


Fig. 94. Types de colonisation agraire, vide intérieur du continent et fronts de colonisation en Amérique latine.



Source : W.C. THIESENHUSEN (1996).

Fig. 95. Courbes de Lorenz de la structure foncière dans quelques pays d'Amérique latine entre 1985 et 2000.

	Répartition, en % du total national				*Rendement relatif*	*Productivité relative*
	Part des exploitations	Part des terres cultivées	Part de la force de travail	Part de la valeur de la production	(moyenne nationale = 1)	
Argentine (1960)						
Minifundias	43	3	30	12	4,0	0,4
Exploitations familiales	49	46	49	47	1,0	1,0
Exploitations moyennes	7	15	15	26	1,7	1,7
Grandes exploitations	1	36	6	15	0,4	2,5
Brésil (1950)						
Minifundias	22	0	11	3	5,1	0,3
Exploitations familiales	39	6	26	18	3,0	0,7
Exploitations moyennes	34	34	42	43	1,3	1,0
Grandes exploitations	5	60	21	36	0,6	1,7
Colombie (1960)						
Minifundias	64	5	58	21	4,2	0,4
Exploitations familiales	30	25	31	45	1,8	1,5
Exploitations moyennes	5	25	7	19	0,8	2,7
Grandes exploitations	1	45	4	15	0,3	3,8
Chili (1960)						
Minifundias	37	0	13	4	14,3	0,3
Exploitations familiales	40	8	28	16	2,0	0,6
Exploitations moyennes	16	13	21	23	1,8	1,1
Grandes exploitations	7	79	38	57	0,7	1,5
Equateur (1954)						
Minifundias	89	20	...	26	1,3	...
Exploitations familiales	8	19	...	33	1,7	...
Exploitations moyennes	2	19	...	22	1,2	...
Grandes exploitations	1	42	...	19	0,5	...
Guatemala (1950)						
Minifundias	88	15	68	30	2,0	0,4
Exploitations familiales	10	13	13	13	1,0	1,0
Exploitations moyennes	2	32	12	36	1,1	3,0
Grandes exploitations	0	40	7	21	0,5	3,0

Source : S.L. Barraclough & A.L. Domike (1966).

Ces chiffres sont anciens, mais ils rendent compte de la situation qui prévalait au moment où la question agraire non résolue va contribuer à bloquer les développements de l'industrie de substitution d'importation. Ce sont aussi les situations qui, par les crises sociales qu'elles peuvent générer, et par les bases objectives qu'elle sont susceptibles de fournir à des rébellions castristes, amèneront les Etats-Unis à encourager les pays latino-américains à procéder à des réformes agraires. Même si on a pu observer depuis un renforcement des exploitations moyennes capitalistes et une transformation de très grandes exploitations extensives en grandes exploitations capitalistes exportatrices plus intensives, plus intégrées dans les circuits commerciaux internationaux, et malgré les réformes agraires, ces chiffres restent globalement représentatifs des tendances fortes : les structures foncières restent aujourd'hui encore très fortement inégalitaires, comme le montrent les courbes de Lorenz de la figure 95.

Tableau 44. La structure foncière en Amérique latine entre 1950 et 1960.

C’est dans les pays à forte densité de population indigène qu’ont eu lieu les premières réformes agraires [17]. Dans les pays où domine la colonisation rurale par des immigrants européens, à la fin du XIXe ou au début du XXe siècle, il n’y aura pas de réforme agraire (Argentine, sud du Brésil, Costa Rica).

Le Mexique a entamé une réforme agraire très précocement, dès 1917, suite à la révolution de 1910, qui a renversé le dictateur Porfirio Diaz et dans laquelle Zapata et Pancho Villa, s’appuyant sur des révoltes indiennes, ont joué un rôle important. Auparavant, la dictature modernisatrice de Porfirio Diaz avait renforcé les grandes haciendas aux dépens des terres de l’Eglise et des propriétés communautaires indiennes ; 80 % des paysans étaient dépourvus de terres et soumis au peonage ; 97 % de la superficie cultivée relevaient de 1 % des exploitations. Cependant, la mise en œuvre de la réforme agraire fut vite freinée, à la fois par les manœuvres dilatoires des conservateurs, propriétaires fonciers absentéistes, divisant formellement leurs propriétés pour passer sous le seuil de l’expropriation, et par les secteurs bourgeois qui voulaient développer une agriculture moderne capitaliste. Elle n’aboutit qu’en 1938. 2 300 000 familles bénéficièrent du lent partage des haciendas et de la reconstitution des ejidos, la propriété communautaire indienne. Le résultat fut en fait la création de moyennes propriétés gérées de manière plus intensive d’une part, de minifundias surpeuplées (que ce soit sous le statut ejidal ou sous statut privé) de l’autre. Si, dans les premières, les tracteurs se multiplièrent, dans les secondes les paysans continuent d’utiliser l’araire attelé de bœufs, voire de recourir à l’agriculture sur brûlis et au bâton à fouir. Le sous-emploi agricole s’est accru, de même que la part des paysans sans terre. En effet, si la terre fut divisée, la paysannerie pauvre n’eut pas accès aux services et aux moyens de financement de l’investissement agricole. La situation insurrectionnelle actuelle au Chiapas, un état densément peuplé et à population très fortement indienne du sud du Mexique en témoigne. En revanche, un néo-latifundisme capitaliste se développa dès 1940 sur les franges moins peuplées et dans le nord aride du Mexique, basé sur l’irrigation et tourné vers le marché nord-américain. Des moyennes exploitations familiales capitalistes apparurent aussi, par location ou rachat des terres hypothéquées de la paysannerie pauvre.

En Bolivie, les communautés indiennes avaient été privées de leurs droits légaux sur les terres en 1866. Dans un contexte similaire de révolte paysanne, la réforme agraire de 1953 s’inspira de la réforme mexicaine, sans indemnisation réelle des propriétaires et avec en outre l’interdiction de revendre la terre, pour protéger les allocataires des conséquences éventuelles de leur endettement. Mais, faute de moyens financiers, cette mesure a contribué indirectement à la stagnation de l’agriculture indienne des hautes terres andines, zone de faible productivité et de cultures de subsistance : l’interdiction des transactions sur la terre a eu pour effet pervers de restreindre les possibilités de modernisation et d’empêcher le crédit, en l’absence de garantie pour les prêteurs et à défaut d’une organisation efficace du financement par l’Etat. Par ailleurs, la réforme ne toucha pas la « frontière », les basses terres des franges du bassin amazonien, où se développa une agriculture agro-exportatrice dynamique, mais au prix de déforestations exagérées, qui s’ajoutèrent aux abattages sauvages par les compagnies forestières (sans parler de la production de la coca, dont le pays est le troisième producteur mondial).

Au Guatemala, autre pays de forte densité indienne, la réforme de 1954, fut vite interrompue : le gouvernement du colonel Arbenz fut renversé par une alliance regroupant l’United Fruit, monopole américain de la banane, soutenu par le gouvernement des Etats-Unis, et les grands propriétaires terriens, disposant des meilleures terres et politiquement très puissants en l’absence d’une forte bourgeoisie nationale. Ils se réapproprièrent pour l’occasion le contrôle de l’Etat.

En Equateur, la réforme agraire partielle de 1964 liquida le système de la grande propriété, auquel étaient associées des parcelles de subsistance pour les peons, en échange de la fourniture semi-servile d’un certain nombre de journées de travail. Mais les parcelles distribuées aux paysans, qui devaient les acheter, étaient souvent plus petites que celles qu’ils cultivaient auparavant pour leurs besoins vivriers. Les trois-quarts des exploitations mises en place par la réforme avaient moins de 5 ha. En outre, la réforme fut freinée dans la zone andine. Elle s’imposa mieux dans la zone côtière, comme autour de Guayaquil, le port exportateur des bananes. Certains propriétaires de haciendas se reconvertirent, sur des surfaces réduites, en exploitants capitalistes. Là, apparurent aussi de nouvelles formes d’exploitation agricole : issus de la bourgeoisie urbaine commerçante, de milieux des fonctionnaires et des professions libérales, de nouveaux propriétaires capitalistes délogèrent les petites exploitants endettés pour créer des propriétés moyennement grandes, grâce à leur facilité d’accès au crédit et parfois en collaboration avec du capital étranger. L’expulsion des paysans gonfla un prolétariat urbain, ramené sur les terres dans le cadre d’engagements journaliers pour les seules périodes de travail agricole intense et sans ressources pendant la majeure partie de l’année. Au total, malgré des éléments de réforme agraire, le développement plus ou moins autonome d’un nouveau capitalisme agraire, remplaçant la grande propriété traditionnelle dans les régions les plus ouvertes à l’exportation, détériora les conditions de vie des paysans sans terre et des minifundistes.

[17] On utilise l’expression « réforme agraire », par opposition à transformation agraire, quand les mutations des structures foncières et des rapports sociaux à la campagne résultent d’une volonté politique délibérée, impliquant des mutations juridiques et institutionnelles, qui en général prolongent des luttes paysannes ou s’inscrivent dans un contexte révolutionnaire. Sauf à Cuba, les réformes agraires latino-américaines n’ont toutefois jamais été que partielles et incomplètes, ou, pour les plus récentes d’entre elles, ont plus servi à accélérer l’incorporation de l’agriculture dans l’économie capitaliste exportatrice – par transformation de la grande propriété extensive en exploitations commerciales plus intensives, comme au Chili sous Pinochet – qu’à résoudre la question sociale paysannne.

Au Pérou, la réforme agraire de 1969 fut menée sous la houlette du capitalisme local et étranger, qui voyait dans les structures très inégalitaires du monde rural un frein au développement d'un marché moderne et un facteur d'inefficacité de l'économie agricole. La réforme fit disparaître les grandes haciendas. Avant 1969, dix millions d'hectares leur appartenaient : 76 % des terres étaient aux mains de 0,4 % des propriétaires et 83 % des paysans ne possédaient que 5,5 % des terres. Les modalités d'indemnisation des grands propriétaires en bons échangeables en actions eurent pour objectif de réaliser un transfert de ressources vers l'investissement industriel. Mais dans les Andes, la mise en œuvre de la réforme fut freinée, de sorte que les grands propriétaires eurent le temps de partager leurs haciendas pour éviter d'être touchés, ou, déjà socialement affaiblis, se replièrent sur des activités spéculatives à Lima ; on ne modifia pas les propriétés communautaires indiennes, gravitant en fait à la périphérie des haciendas ; la questions des minifundias ne fut pas résolue. Dans la zone côtière, la transformation des haciendas en coopératives autogérées ne bénéficia pas à tous ; ainsi par exemple, dans les plantations des oasis, les nombreux ouvriers agricoles temporaires furent exclus de son bénéfice. La gestion de ces coopératives se bureaucratisa rapidement et se corrompit ; la production chuta. Les prix payés pour la production agricole étaient insuffisants et le coût des intrants trop élevé : des terres restèrent en jachère faute de moyens pour acheter semences et engrais. Dans les années quatre-vingt, le régime libéral encouragea la parcellisation des coopératives ; on aboutit à une mosaïque de parcelles. Le travail des paysans s'intensifia, sans augmentation de leur niveau de vie pour autant ; les services communautaires, l'école, le dispensaire disparurent. Les travailleurs saisonniers furent privés d'emploi. Sur les contreforts amazoniens des Andes, aux densités de population très faibles, une agro-industrie de la coca permit aux paysans de survivre, en situation d'illégalité. Au total, depuis la réforme agraire la condition paysanne ne s'est pas améliorée et les villes ont saigné plus encore le monde rural.

Au Venezuela, à partir de 1959, la réforme agraire se fit paradoxalement avec la bienveillance des grands propriétaires fonciers, qui profitèrent des généreux dédommagements reçus pour la perte de leurs rentes foncières, et pris intégralement en charge par l'Etat, pour se tourner vers la rente pétrolière, plus profitable.

Au Chili, la réforme agraire commença timidement en 1962, dans un contexte de rapports de force plus équilibrés entre propriétaires fonciers, bourgeoisie urbaine et paysannerie. Elle fut amplifiée et radicalisée sous le gouvernement Allende entre 1971 et 1973 : en 1972, la moitié des terres agricoles bénéficièrent de la réforme, qui s'accompagna de la mise en place d'organes collectifs de gestion des terres et de commercialisation de la production (les *asentamientos*), voire de la constitution de fermes d'Etat. Après le renversement d'Allende par Pinochet, la contre-réforme s'inscrivit dans une perspective de modernisation capitaliste vigoureuse de l'agriculture, dans un cadre de choix néolibéraux radicaux, favorisant l'exportation agricole de contre-saison vers les pays développés de l'hémisphère nord pour se procurer les devises nécessaires aux importations de biens industriels. Cette modernisation eut pour base les haciendas qui avaient été subdivisées sous le régime Allende par leurs propriétaires pour éviter les expropriations, mais aussi des exploitations agricoles de taille moyenne fondées par une nouvelle couche sociale capitaliste, parfois d'origine urbaine. Quant aux allocataires paysans dépossédés par la contre-réforme, il leur est resté comme possibilité l'exode vers les villes ou la prolétarisation, en tant qu'ouvriers agricoles plus ou moins temporaires, parfois itinérants au gré de la progression des récoltes du nord vers le sud.

Au Brésil, la modernisation vers l'agriculture marchande intensive s'imposa dans les fermes familiales du Centre-sud, sur les couloirs de transport alimentant les grandes métropoles, Belo Horizonte, Rio de Janeiro et, surtout, Sao Paulo. Mais la résistance des grands propriétaires fonciers fut forte et très répressive dans le Nord-est, soit dans le cadre latifundiaire traditionnel, soit dans le cadre d'une modernisation capitaliste de la grande propriété, comme dans les polygones irrigués de la vallée du Sao Francisco.

Dans un premier temps, il arriva aux Etats-Unis de s'opposer à des réformes agraires, lorsque les intérêts des firmes nord-américaines l'exigeaient. On l'a vu au Guatemala en 1954. Mais la position américaine se modifia à partir du début des années soixante : le président Kennedy encouragea alors la mise en œuvre de réformes agraires, dans le cadre de l'Alliance pour le Progrès, proclamée en 1961. La menace castriste était alors pressante et la modernisation agricole s'inscrivait comme une nécessité dans le cadre des formes nouvelles d'insertion de la périphérie dans l'économie mondiale. L'Amérique latine devenait moins importante comme fournisseuse de matières premières que comme lieu d'implantation des firmes transnationales, à la recherche de nouveaux marchés. Les réformes agraires des années soixante furent plus ou moins profondes, en fonction des rapports de force socio-politiques propres aux différents pays, du poids relatif des bourgeoisies urbaines et des élites foncières, du degré d'organisation politique de la paysannerie. Mais elles ne parvinrent pas à régler radicalement les problèmes du monde rural latino-américain.

L'incapacité des réformes agraires latino-américaines à résoudre la question sociale rurale dans le cadre des rapports de force politiques prévalant en Amérique latine et de l'insertion de son agriculture dans un contexte capitaliste, national et international, s'explique par :

- le caractère souvent trop timide des réformes, tributaires des rapports de force socio-politiques propres aux différents pays, des poids relatifs des bourgeoisies urbaines et des élites foncières, du degré d'organisation politique de la paysannerie ;
- les insuffisances dans l'enregistrement des titres de propriété des attributaires ;
- le sabotage par les grands propriétaires fonciers ;

– l’absence de dotations en crédit et en moyens de production (engrais, semences, travaux d’irrigation, matériel, connaissances agronomiques) de la paysannerie pauvre ;
– l’absence de réforme des structures de commercialisation ;
– les prix insuffisants payés à la paysannerie, sous l’influence des forces urbaines et la crainte qu’en a le pouvoir politique, et le coût excessif des intrants agricoles, encore accentués parfois dans le contexte de protection des industries nationales.

En général, le principal effet des réformes agraires fut de contribuer à l’affaiblissement des structures latifundiaires traditionnelles au profit d’exploitations capitalistes ou familiales, modernes et intensives, gérées de manière efficiente, orientées soit vers l’exportation, soit vers la satisfaction des marchés urbains. Mais les systèmes de taxation foncière, soutenus par les grands propriétaires, n’ont pas forcé la mise en culture intensive des terres disponibles et sous-utilisées des haciendas et fazendas ; ils n’ont pas encouragé leur vente, qui, quand elle eut lieu, se fit au profit des exploitants moyens et non de la petite paysannerie, de plus en plus concentrée et reléguée sur les terres les plus pauvres et les plus fragiles. Ces réformes n’ont donc pas fondamentalement résolu le problème de l’émiettement minifundiaire, ni permis de dépasser dans ce secteur le stade de l’autoconsommation et la poursuite de plus belle de l’exode rural ou la (semi-)prolétarisation de larges couches de la paysannerie, vivant de travaux occasionnels, renforcés l’une et l’autre par l’intensification de l’agriculture sur les exploitations modernes.

Tant cette paysannerie pauvre, confrontée à la question foncière, que les gouvernements latino-américains, incapables de mener à leurs termes les réformes foncières et désireux de relâcher la pression populaire [18], mais poussés aussi par l’avidité de terres des grands propriétaires et aujourd’hui en plus par celle des multinationales de l’agroalimentaire, cherchèrent des solutions de remplacement dans la colonisation des « frontières » intérieures vierges. C’est que, à la différence des fourmilières humaines de l’Asie des moussons, de vastes portions de l’Amérique latine intérieure restent vides d’hommes. Le mythe de la « frontière » fut valorisé, surtout au Brésil, où le personnage du cangaceiro, cow-boy plus ou moins hors la loi, éventuellement massacreur d’Indiens, fait partie de la mythologie nationale. Pratiquée aussi par les autres pays du pourtour amazonien, Venezuela, Colombie, Pérou, Bolivie, la colonisation de l’intérieur du continent représente en outre pour le Brésil l’affirmation d’une puissance sous-impérialiste au cœur de l’Amérique du sud : ce mythe, qui s’exerce aux dépens des populations indiennes clairsemées, s’inscrit dans les perspectives nationalistes et géostratégiques de l’armée et rencontre les intérêts de groupes désireux d’importants profits immédiats, à travers l’exploitation forestière prédatrice, les développements miniers, l’implantation de grands ranchs d’élevage extensif.

A une échelle bien plus restreinte, le Costa Rica offre un autre exemple de report perpétuel des problèmes, en jouant du recours à la frontière intérieure. Jusqu’à la fin du XVIIIe siècle, l’occupation du pays, aux marges lointaines de l’Amérique centrale espagnole, était très faible et limitée à la Valle Central, bassin central des hautes terres, sans hégémonie de la grande propriété foncière créole. Au XIXe siècle, une colonisation blanche introduit la culture non esclavagiste du café, destiné à l’exportation, sur de moyennes propriétés familiales. La prospérité caféière provoqua une augmentation des revenus, une baisse de l’âge du mariage et un croît démographique. En 1860, la Valle Central abritait déjà plus de 200 habitants/km^2 et les tensions sociales augmentaient. Pour exporter le café, un chemin de fer et des routes furent construits vers de nouveaux ports, sur la côte caraïbe. Cette ouverture entraîna un début de colonisation spontanée le long de la côte, par agriculture itinérante sur brûlis, pratiquée sur des terres d’Etat non attribuées. A la fin du XIXe siècle, des citadins aisés de San Jose et des firmes étrangères achetèrent à l’Etat costaricain de grands domaines sur la côte caraïbe pour y planter du coton, des bananiers et y pratiquer l’élevage extensif. Il en résulta une réduction des jachères pour les squatters, leur expulsion, une détérioration des sols. Ils durent se louer comme ouvriers agricoles ou s’endetter en empruntant à des taux usuraires pour tenter d’acheter leurs terres. En 25 ans, une structure sociale semblable à celle de la Valle Central se mit en place. Une nouvelle vague de colonisation spontanée se déplaça vers les terres vides du nord-ouest du pays.

[18] Une phase nouvelle se développe depuis deux décennies, avec un renforcement de l’organisation politique et des revendications indiennes : marches indiennes en Equateur et en Bolivie en 1992, conduisant ensuite en 2006 dans les deux pays à l’arrivée au pouvoir de présidents de gauche (Rafael Correa et Evo Morales, un Indien aymara de l’Altiplano) ; rébellion du Chiapas au Mexique ; organisation des Indiens amazoniens (dans un contexte de lutte contre l’empiètement des défrichements) ; etc.

Ces fronts de colonisation intérieure, qui s'étaient multipliés avec l'explosion démographique après la Seconde Guerre mondiale, ne réglèrent donc pas la question agraire. Le plus souvent, il s'agissait d'abord de fronts spontanés, colonisant les marges de la grande forêt avec des moyens techniques dérisoires, des rendements faibles, une mauvaise intégration au marché. Un défrichement excessif, mal mené, conduisit souvent à des catastrophes écologiques. En outre, après la phase de la colonisation spontanée, vint celle, officielle, de la mise aux enchères des terres publiques. Celles-ci furent souvent achetées par de grandes firmes de l'agroalimentaire, pratiquant l'exploitation extensive capitaliste, ici aussi souvent sans prise en considération des contraintes écologiques : des terrains d'élevage défrichés aux dépens de la forêt amazonienne furent abandonnés, épuisés, après seulement huit ans. Cette seconde phase expulsa les colons spontanés de la première vague, contraints de se déplacer à nouveau, plus en avant. Les colonisations paysannes encadrées par les pouvoirs publics sont restées limitées, faute de moyens financiers. On peut cependant citer quelques exemples plus réussis, comme les 500 000 petits colons installés aux abords du Parana, au sud-est du Paraguay, entre 1965 et 1975 [19].

[19] Dans un autre contexte, on peut aussi citer en Indonésie la transmigration de plus d'un million de personnes depuis Java vers l'intérieur vide de Sumatra et de Kalimantan ou vers la Nouvelle-Guinée indonésienne (Irian Jaya). Aujourd'hui les indigènes Dayaks de Kalimantan réagissent violemment contre ce qui leur apparaît comme une colonisation et une dépossession, tandis que les Papous d'Irian Jaya s'opposent avec autant de force à une intrusion qui se double d'une mise en coupe réglée de leur territoire par de grandes compagnies minières et forestières, peu soucieuses du respect de l'environnement sur lequel se fonde leur économie traditionnelle.

I5I APRES LA SECONDE GUERRE MONDIALE, LA RUPTURE FORDISTE ET KEYNESIENNE DE LA PHASE A DU QUATRIEME KONDRATIEFF

Après la Seconde Guerre mondiale, la croissance de l'économie mondiale va progresser, jusqu'à la rupture de 1974, à des niveaux inégalés et qui n'ont plus été retrouvés depuis (tableau 38). Il s'agit d'en examiner les moteurs et les mécanismes sous-jacents, tant dans le centre que dans la périphérie. Celle-ci bénéficie aussi de cette accélération, paradoxalement au moment même où le terme « sous-développement » est introduit, sans parler des fortes croissances des économies dites socialistes. Cette croissance économique s'accompagne, dans les pays du centre, d'une très forte progression de la consommation de masse et elle s'y inscrit dans un cadre de régulation nouveau, que l'on peut caractériser par l'étiquette de fordisme, du nom de Henry Ford, et de politiques de hausses salariales et d'amélioration de la productivité, grâce à l'organisation scientifique du travail, divisant celui-ci en tâches spécialisées sur les chaînes de production (la taylorisation), mises en place dans ses usines dès la fin des années vingt. Le fordisme repose sur un compromis social qui assure une redistribution des croissances de la productivité entre le capital et le travail. Les salaires suivent donc les courbes de la productivité jusqu'au début des années 1970 (fig. 96). Le tout s'inscrit dans une régulation sociale caractérisée par le développement de la négociation collective entre les salariés organisés en syndicats et le patronat, sous l'égide de l'Etat. Celui-ci favorise la croissance en soutenant, grâce au crédit, la consommation et les investissements publics et privés, en particulier en période de ralentissement conjoncturel (politiques keynésiennes).

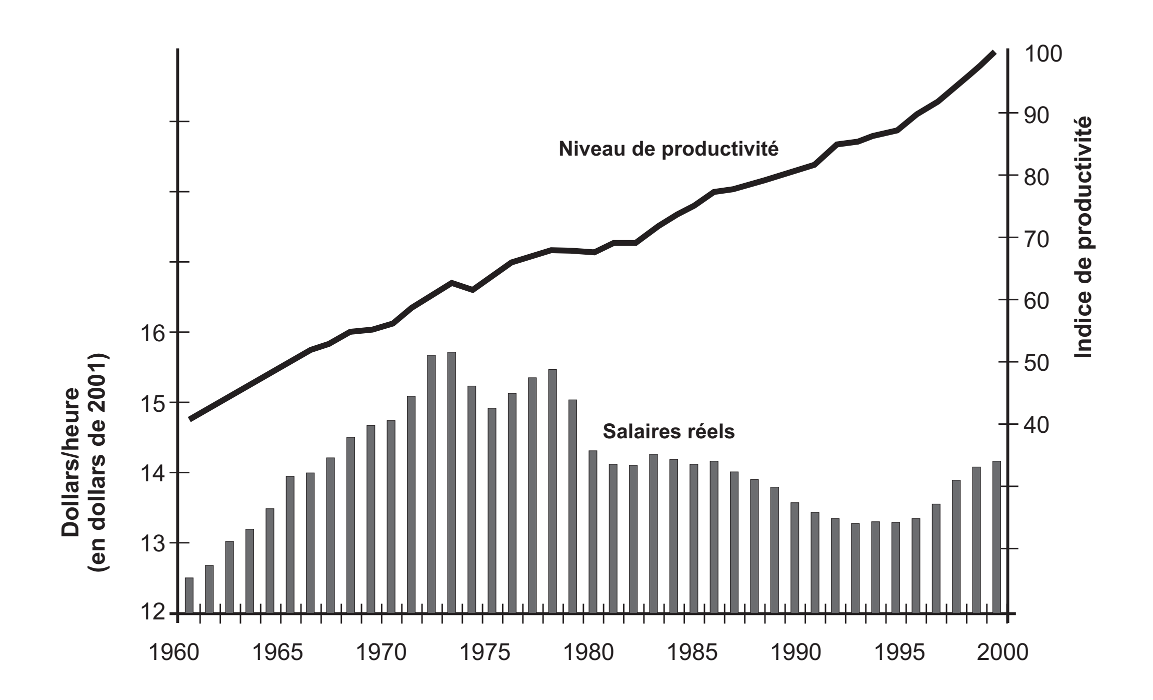
De la fin de la Seconde Guerre mondiale à 1974, la croissance de l'économie mondiale est très vigoureuse. Elle s'inscrit dans le cadre de politiques keynésiennes et, en tout cas dans les pays du centre, de fortes hausses salariales, qui permettent le développement d'une consommation de masse.

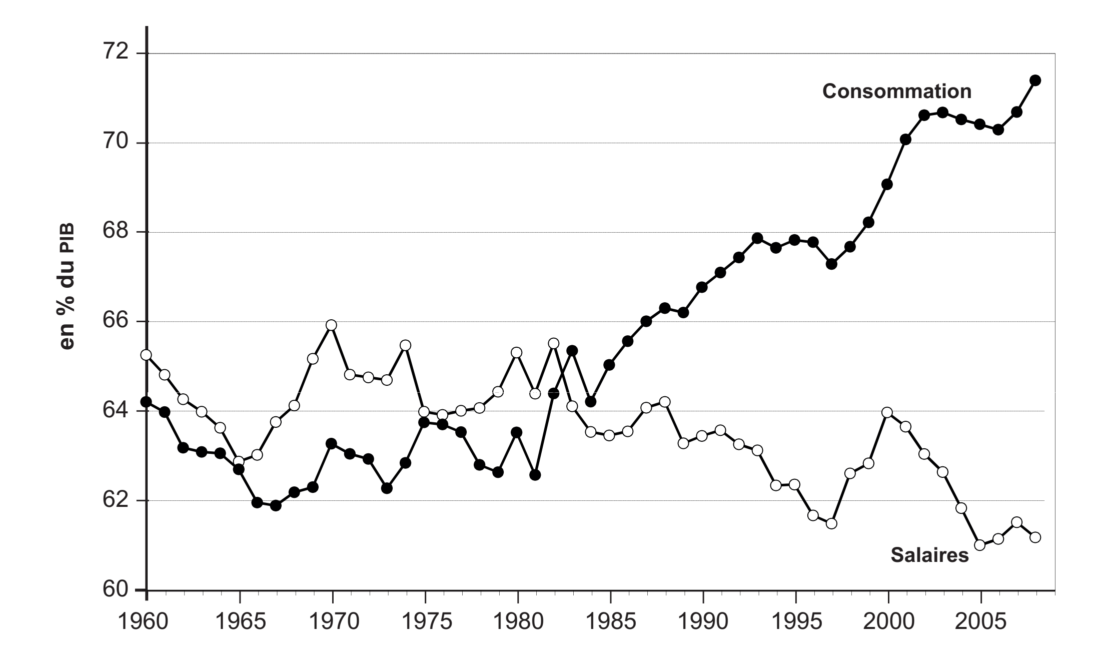
1. LE FORDISME DANS LE CENTRE : UNE CROISSANCE SANS PRECEDENT, JUSQU'A LA CRISE PETROLIERE

1. LA SURCAPACITE DE L'ECONOMIE AMERICAINE ET LA SITUATION POLITIQUE EN EUROPE

La concurrence entre les puissances industrielles impérialistes pour conforter leurs sources d'approvisionnement en matières premières mais surtout pour développer leurs débouchés extérieurs avait conduit à la Première Guerre mondiale. Cette concurrence reprend après 1918. La contradiction entre l'augmentation des capacités de production, liée à la diffusion rapide du machinisme et à l'organisation scientifique du travail, une trop faible croissance salariale, des politiques déflatoires vont déboucher sur une crise générale au début des années trente, à la fois financière – par manque de régulation des systèmes financiers nationaux – et de surproduction, puis sur le second conflit mondial.
A l'issue de cette guerre, la position politique et économique des Etats-Unis, confortée par les résultats du New Deal, les succès de l'économie de guerre et la victoire militaire, est hégémonique dans le monde occidental. Mais l'économie américaine, confrontée à la paix retrouvée, est en état de surcapacité. De nouveaux marchés civils doivent se substituer aux débouchés militaires.
L'Europe, exsangue, apparaît dès lors comme un débouché nécessaire pour l'économie américaine, d'autant que son maintien dans une position affaiblie représenterait aussi un risque politique majeur face à la poussée communiste. Elle va donc bénéficier de la part des Etats-

Pour des raisons tant politiques qu'économiques, les Etats-Unis, en position hégémonique après la Seconde Guerre mondiale, doivent relancer l'économie ouest-européenne exsangue.





Sources : D. Harvey (2005), d'après Pollin, et M. Husson.

Voir aussi, pour la Belgique, le tableau 8.

Fig. 96. Evolution des salaires (à l'exclusion de ceux des cadres et managers), de la productivité et de la consommation aux Etats-Unis.

Unis de l'aide massive du plan Marshall, qui contribuera à restaurer plus ou moins vite le pouvoir d'achat du marché européen. Bientôt, les Etats-Unis vont appuyer les premiers balbutiements de la construction européenne, en y incluant l'Allemagne [20] : la menace communiste et le développement à court et moyen terme d'un marché européen ouvert aux firmes américaines leur font négliger le risque d'une concurrence à long terme d'un bloc européen renforcé et unifié.

2. UN ROLE ACCRU DE L'ETAT ET UN CONTEXTE DE FORTE CROISSANCE SALARIALE

Si les Etats-Unis, dotés d'un vaste marché intérieur très homogène, étaient déjà entrés dans l'ère de la production et de la consommation de masse à la sortie de la crise des années trente, l'adoption du fordisme dans les pays européens, après la Seconde Guerre mondiale, se fait sur fond de compromis social et sous la menace d'une contestation politique plus radicale, qui s'appuyait dans certains pays sur une partie des forces issues de la résistance armée et sur des partis communistes puissants. Ce compromis social entraîne une augmentation de la part du produit allant aux revenus des salariés et une tendance à la réduction des inégalités sociales. Il implique des négociations collectives structurées entre le patronat, auquel se substituent de plus en plus les hauts cadres salariés managériaux, la « corporate governance », et les syndicats, sous l'égide plus ou moins affirmée de l'Etat et avec une forte intervention régulatrice de celui-ci (développement des systèmes d'assurance-maladie, d'indemnisation du chômage, de pensions, etc.).

Régler le problème des débouchés internes dans les pays du centre, éviter le retour des crises de surproduction antérieures et assurer la stabilité politique et sociale impose d'élever les salaires, directs ou indirects, en liaison avec les gains considérables de productivité entraînés par la production de masse et les méthodes tayloriennes de travail à la chaîne. La pratique du crédit se généralise ; elle soutient tant la consommation de masse que l'investissement en biens durables et semi-durables (logements, automobiles, électroménager, etc.). La consommation des ménages explose, surtout dans les années soixante, après la fin de la reconstruction.

La croissance fait croître les rentrées fiscales. L'Etat va dès lors aussi contribuer à la prospérité économique en développant massivement l'éducation et les investissements publics, dans une perspective qui dépasse largement leur seule utilisation anti-cyclique keynésienne en cas de ralentissement conjoncturel. Ces investissements de l'Etat (autoroutes, infrastructures portuaires, zonings industriels, etc.), encadrés par des politiques d'aménagement du territoire, se traduisent par une homogénéisation potentielle de l'espace, une réduction radicale du coût des transports et un abaissement de fait du coût de l'investissement pour les firmes. Celles-ci vont en outre bénéficier de diverses aides des pouvoirs publics (bonifications d'intérêts, aides directes, détaxations, etc.), éventuellement différenciées régionalement pour réduire les inégalités spatiales, résorber les poches locales de chômage structurel ou assurer au mieux les reconversions économiques. Les transports maritimes à longue distance sont aussi de moins en moins coûteux, avec l'augmentation de la taille des navires, puis les débuts de la conteneurisation. Les progrès radicaux en matière de transports et de télécommunications accroissent encore le volume des demandes que les firmes peuvent espérer satisfaire et favorisent l'intégration des marchés, rendue d'autant plus indispensable qu'il convient d'écouler des productions en grandes séries.

Le compromis social-démocrate keynésien implique un rôle accru de l'Etat, qui encadre les négociations collectives, augmente les dépenses publiques, s'investit dans la gestion du territoire, accorde des aides publiques ou des bonifications d'intérêt aux investisseurs, y compris les ménages.

[20] Très tôt, la volonté d'ancrer fermement dans la sphère politique et économique occidentale l'Allemagne, mais aussi le Japon, têtes de pont stratégiques américaines, va amener à transformer ces pays d'occupés en alliés et à abandonner les politiques de démantèlement des grandes banques et des grandes entreprises qu'avaient approuvées les puissances alliées à la fin de la guerre. Une même logique géopolitique, encore renforcée par la révolution chinoise en 1949, conduira les Etats-Unis à soutenir massivement, économiquement et militairement, des régimes anticommunistes autoritaires au pourtour de la Chine, tout en les incitant à désamorcer les risques les plus pressants d'explosions sociales, entre autres au travers de réformes agraires. La guerre de Corée viendra aussi à point pour réduire les surcapacités de l'appareil productif américain.

3. PROGRES TECHNOLOGIQUES ET ORGANISATION SCIENTIFIQUE DU TRAVAIL

L'élargissement des marchés des produits industriels de grande consommation, l'uniformisation des normes de consommation, soutenue par la publicité, permettent aux producteurs de standardiser leurs produits et de recourir à une automatisation accrue. Ils bénéficient ainsi d'économies d'échelle très importantes. Les progrès technologiques améliorent de manière formidable la productivité de nombreux secteurs d'industries et de certains services, ce qui offre la possibilité d'augmenter les salaires, malgré un abaissement des prix réels, tout en maintenant les taux de profit à un niveau jugé acceptable.

L'élévation des niveaux salariaux et les progrès rapides de l'organisation scientifique du travail conduisent, dans certains secteurs, à faire éclater le procès de production en segments en partie autonomes (gestion, conception, fabrications qualifiées, fabrications peu qualifiées, montage), susceptibles de localisations dissociées, parfois sur des bases transnationales. S'ajoutant à une autonomisation d'une partie du tertiaire du secondaire (les fonctions de gestion de l'industrie) et à la diversification de l'économie vers le secteur des services, les nouvelles régulations se traduisent par une augmentation rapide du poids du tertiaire dans l'économie.

Les investissements industriels, de plus en plus coûteux, permettent des gains considérables de productivité. Ils se recentrent sur les pays de la Triade. Le poids du tertiaire dans l'économie augmente.

Les investissements industriels deviennent de plus en plus coûteux et, à mesure que s'accroît la productivité et que se développent de nouveaux produits, leur nature se modifie : de plus en plus, ils sont internes au bloc des pays développés et destinés à la production de biens de consommation plutôt que de biens intermédiaires ou de matières premières, dont la valeur dans le produit final s'affaiblit. Le développement des régulations fordistes dans les pays centraux entraîne donc, globalement, un recul du poids relatif des périphéries, du point de vue tant du commerce international que des investissements directs. Créant dorénavant ses propres débouchés en suffisance, et retrouvant sur une base interne des opportunités d'investissements suffisamment rentables pour ses capitaux, le capitalisme central tend à s'organiser avant tout autour des pôles de la Triade, Etats-Unis, Europe occidentale et, un peu plus tard, Japon, tout en s'y internationalisant sous l'effet de la croissance des économies d'échelle. Le commerce croisé entre pays du centre, dont les niveaux salariaux sont du même ordre de grandeur, tend à se développer plus rapidement que le commerce complémentaire entre le centre et la périphérie, alors même que les différences salariales entre ces deux mondes vont pourtant en croissant. Les théories classiques du commerce international doivent être interpellées.

4. LA MECANISATION DE L'AGRICULTURE ET LA BAISSE DE PRIX DE SES PRODUITS

La mécanisation de l'agriculture réduit drastiquement la population agricole et abaisse le coût de l'alimentation dans le budget des ménages. En Europe occidentale, cette modernisation est gérée par la PAC.

La modernisation et la mécanisation de l'agriculture, déjà fort avancées aux Etats-Unis, au Canada ou au Royaume-Uni avant la guerre, se répandent rapidement dans les pays où cette activité était restée fondée sur les exploitations familiales traditionnelles, comme en France. La politique agricole commune (PAC), créée par le Traité de Rome en 1957 et lancée en 1962, vise à industrialiser et à augmenter fortement la production agricole et à assurer aux agriculteurs la parité de pouvoir d'achat avec les autres catégories professionnelles, au prix d'une réduction massive du nombre d'exploitants ; elle constitue un élément majeur de la politique de la Communauté européenne. Il en résulte une baisse sensible du prix relatif des produits agricoles, même

si les prix européens sont protégés à un niveau supérieur à ceux du marché mondial, ce qui handicape les exportations agricoles des pays de la périphérie (d'autant plus que l'agriculture américaine est elle aussi protégée). La part des dépenses de nourriture baisse fortement dans le budget des ménages des pays développés, ce qui augmente encore le marché pour les biens semi-durables.

5. LES NOUVELLES INSTITUTIONS FINANCIERES INTERNATIONALES

Tous ces développements impliquent la création de nouvelles institutions commerciales et financières internationales.

Mises en place dès juillet 1944 sous l'égide des Etats-Unis, les institutions de Bretton Woods sont chargées de réguler les relations monétaires et financières internationales dans un cadre de libre-échange. Géré par le Fonds monétaire international (FMI), le nouveau système monétaire international vise, par une stabilisation des prix et des taux de change et la libre convertibilité des monnaies, à éviter les dévaluations monétaires agressives unilatérales qui avaient freiné le commerce mondial durant les années trente. Couplé avec une libre convertibilité à taux fixe du dollar en or, il évoluera de fait vers un système de paiement international fondé sur le dollar. Bien qu'il soit chargé de mettre en place la convertibilité des monnaies de tous les pays membres, et de s'assurer qu'aucun d'entre eux ne décide unilatéralement d'une modification de ses taux de change, le FMI est dirigé de fait par les seuls pays riches : l'importance des fonds avancés par chaque pays détermine le nombre de votes dont il dispose dans les organes de décision de l'institution. Les Etats-Unis comme l'Europe disposent de facto d'une possibilité de blocage, d'autant que les votes sur les questions importantes requièrent des majorités qualifiées.

Les relations financières internationales s'inscrivent dans le système de Bretton Woods. Les monnaies sont librement convertibles, à taux de change fixe. Les mécanismes du GATT promeuvent le développement du libre-échange.

Fonctionnant par cycles de négociations réguliers (les « rounds »), et visant à faire baisser les tarifs douaniers et à empêcher les quotas d'importation sur les produits industriels, l'Accord général sur le commerce international de 1947 (GATT) sera par ailleurs l'instrument de la politique internationale de libre-échange que les pays du centre, au premier rang desquels les Etats-Unis, imposeront à l'économie mondiale [21].

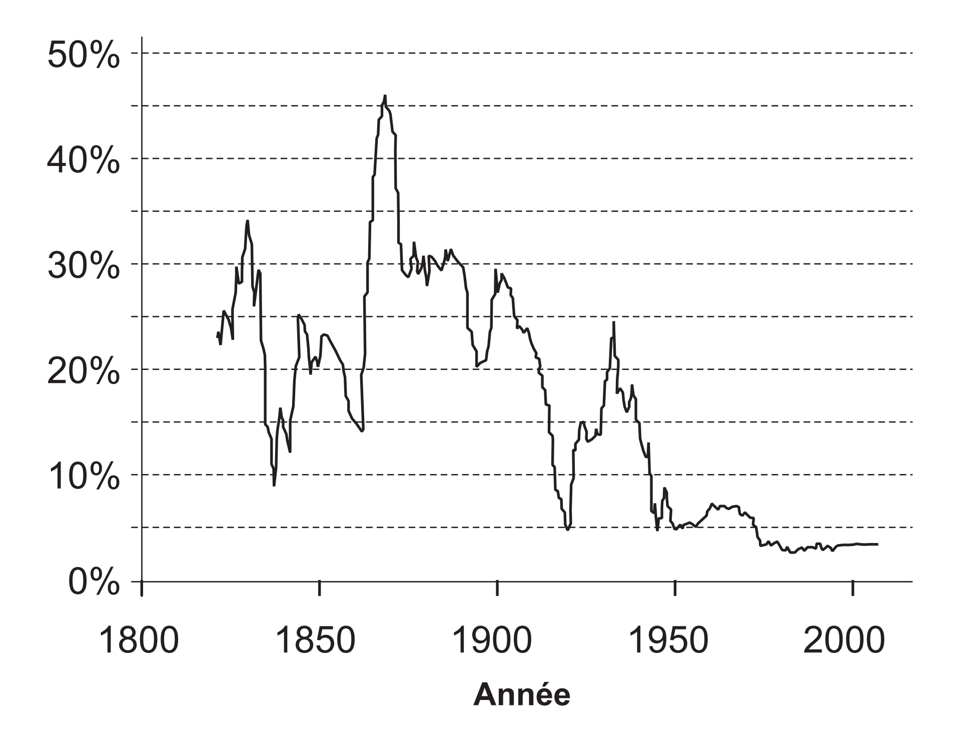
Les institutions de Bretton Woods garantirent pendant plus de vingt-cinq ans une croissance rapide du commerce international, dans un contexte de stabilité du système financier international et de politiques libres-échangistes.

[21] Par la suite, dans la foulée des négociations du GATT et dans le cadre de l'amplification de la transnationalisation de l'économie, une organisation supranationale chargée de la libéralisation du commerce international verra le jour en 1995 : l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

L'EVOLUTION DES DROITS DE DOUANE SUR LES IMPORTATIONS

Pendant la période mercantiliste et au début de la révolution industrielle, les droits de douane levés par les pays les plus développés de l'époque restent très élevés, en particulier sur les produits manufacturés, malgré l'avantage comparatif dont ils bénéficient : en 1820, ils représentent de 45 à 55 % de la valeur des produits manufacturés importés au Royaume-Uni, de 35 à 45 % aux Etats-Unis. Ils sont plus faibles dans les pays qui basent leur prospérité sur leur rôle d'intermédiaires commerciaux (de 6 à 8 % aux Pays-Bas) ou qui n'ont pas encore entamé leur industrialisation (de 8 à 12 % en Prusse). Les droits de douane représentent alors une part considérable des rentrées budgétaires pour les Etats protectionnistes.

La phase A du 2[e] Kondratieff voit se développer le libre-échange, à l'initiative du Royaume-Uni, qui profite alors de son avantage comparatif en matière technologique. Le libre-échange restera total dans ce pays jusqu'à la Première Guerre mondiale. Dans les autres grands pays européens, les droits de douane sont relevés à partir du début de la phase B du 2[e] Kondratieff. Entre les deux guerres, ils resteront compris en Allemagne et en France entre des niveaux de 20 à 30 % de la valeur sur les importations manufacturières. Au XIX[e] siècle, les Etats-Unis ne sont pas passés par une phase libre-échangiste : à l'exception de la période de la Première Guerre mondiale, le protectionnisme y est resté la règle jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, avec des droits sur les importations des produits manufacturés compris en général entre 40 et 50 % de la valeur.



Sources : US DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF CENSUS (1976), *Historical Statistics of the United States* ; S.M. SURANOVIC (2000), *International Trade Theory and Policy Analysis*, internationalecon.com ; *Profils tarifaires dans le monde 2009*, WTO OMC, ITC, NATIONS UNIES, www.wto.org.

Fig. 97. Revenus douaniers américains, en pourcentage de la valeur des importations de marchandises.

Après la Seconde Guerre mondiale, les Etats-Unis, forts de leur suprématie et de leurs avantages comparatifs, amorceront la baisse des tarifs : en 1950, les droits sur les importations manufacturières y sont en moyenne de 14 % de la valeur, pour 18 % en France, 23 % au Royaume-Uni, 26 % en Allemagne ; en 1980, ils sont de 8 % pour la Communauté européenne et de 7 % pour les Etats-Unis. En 2008, ils sont en moyenne, pour l'ensemble des produits, de moins de 3,5 % aux Etats-Unis, de 5,6 % dans l'Union européenne (mais de 16,0 % pour les produits agricoles), de 5,4 % au Japon. Si les tarifs ont été abaissés, il ne faut toutefois pas négliger la persistance de barrières non tarifaires.

Malgré les vives pressions de l'OMC, les tarifs restent encore plus élevés dans les pays en phase initiale d'industrialisation, mais à des niveaux toutefois bien moindres en général que ceux qui avaient protégé les pays du centre dans leur propre phase de démarrage : 9 % en moyenne en Malaisie, 10 % en Chine, 11 % en Russie et en Thaïlande, 13 % au Mexique et en Inde, 14 % au Brésil et au Pakistan, 21 % au Maroc.

*
* *

La conjonction de tous ces facteurs explique la croissance économique inégalée que connaît le système capitaliste entre la fin de la guerre et 1974. Les entreprises travaillent alors au maximum de leurs capacités et le taux de chômage dans les pays de l'OCDE se stabilise entre 2 % et 3 % en moyenne à partir du début des années soixante, c'est-à-dire le niveau du chômage dit frictionnel. En Europe occidentale, le manque de main-d'œuvre contraint les entrepreneurs de certains secteurs où la croissance de la productivité est plus faible (et où les salaires restent donc plus bas) ou dont les conditions de travail sont difficiles (nettoyage, mines, construction) à faire appel à des travailleurs originaires de pays méditerranéens, qu'on va jusqu'à recruter sur place. Outre la nécessité objective dans laquelle se trouve placé le capitalisme à assurer une croissance massive du pouvoir d'achat dans les pays du centre, le faible taux de chômage renforce aussi le militantisme syndical, qui lutte également en faveur de nouvelles augmentations des salaires et d'améliorations des condition de travail des salariés.

Jusqu'en 1974, les hausses salariales se produisent dans un contexte de plein emploi.

Le cercle vertueux de la hausse des salaires, de la demande accrue, des investissements et des économies d'échelle accroissant la productivité, permettant de nouvelles hausses des salaires tout en assurant aux entreprises un taux de profit acceptable, bien qu'en baisse tendancielle, se poursuivra jusqu'au début des années soixante-dix.

2. LA SITUATION DANS LA PERIPHERIE

Durant la même période, la croissance économique est vigoureuse aussi dans les pays de la périphérie, voire supérieure à ce qu'elle sera par la suite, sauf en Chine (tableau 38), mais sans déboucher sur une réduction de leur dépendance, ni sur la généralisation de la consommation de masse. Bien au contraire, globalement, les écarts s'accroissent entre pays du centre et de la périphérie, la croissance démographique accrue après la Seconde Guerre mondiale y absorbant aussi une part importante de la croissance économique (tableau 45). Outre les pays pétroliers, seuls quelques pays de l'est et du sud-est asiatiques, les nouveaux pays industrialisés (NPI), Corée du sud, Taïwan, Thaïlande, Malaisie, etc., améliorent leur niveau relatif de produit par tête avant le retournement tendanciel de 1974, sur la base de l'exportation de masse de produits industriels et d'une remontée des filières technologiques. En revanche, les industrialisations de substitution d'importation qui avaient connu des succès dans les grands pays d'Amérique latine entre les années trente et les années soixante butent sur des difficultés structurelles et les fortes croissances industrielles initiales s'essoufflent peu à peu dans les pays dits socialistes. Quelques tentatives de démarrage menées par de jeunes bourgeoisies industrielles, plus ou moins liées aux appareils d'Etat, dans des pays nouvellement indépendants vont vite être freinées par des dérives bureaucratiques ou par les faiblesses du marché intérieur (Algérie, Egypte, Ghana, Côte d'Ivoire). Même l'Inde, où pourtant le vaste marché intérieur est très protégé après l'indépendance et où la bourgeoisie nationale est puissamment soutenue par le Parti du Congrès au pouvoir, voit sa position relative décliner par rapport à la situation qui prévalait à la fin de la période coloniale britannique.

La forte croissance qui prévaut aussi en périphérie ne s'y accompagne pas d'un essor parallèle de la consommation de masse. En outre, globalement, les écarts s'accroissent entre le centre et la périphérie

Quels sont les cadres politiques et économiques de cette accentuation des écarts entre pays du centre et de la périphérie ?

	1950	1965	1973	1985	1995	2007
Amérique latine	45	34	34	34	28	29
NPI asiatiques (a)	17	18	26	31	52	55
Chine	8	5	6	7	12	23
Inde et Asie du sud	12	8	7	7	8	10
Moyen-Orient et Afrique du nord, OPEP	31	30	37	40	26	38
Moyen-Orient et Afrique du nord, non-OPEP	24	24	19	19	17	18
Afrique subsaharienne	15	13	10	8	6	6
Ex-bloc soviétique	46	42	44	41	24	35

a) Corée du sud, Taïwan, Hongkong, Singapour, Malaisie, Thaïlande.

Sources : A. Maddison (2003) ; Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde ;* PWT.

Tableau 45. Niveau du produit par habitant, en PPA, par comparaison à celui des pays de la Triade = 100.

	Produits agricoles	*Matières premières minérales, hors combustibles*	*Combustibles*	*Produits manufacturés*	*Produits manufacturés dans le total hors combustibles*
1960	37 %	12 %	6 %	45 %	48 %
1980	15 %	16 %	13 %	56 %	64 %
1992	13 %	3 %	9 %	75 %	82 %
2008	9 %	4 %	19 %	68 %	84 %

Sources : Banque mondiale, OMC (www.wto.org).

Tableau 46. Structure des exportations mondiales de marchandises.

1. LA DECOLONISATION ET LE RECENTRAGE DES ECONOMIES DU CENTRE

Le monde colonial acquiert l'indépendance.

Après la Seconde Guerre mondiale, les peuples des pays colonisés supportent de plus en plus mal leur mise sous tutelle, d'autant qu'ils ont parfois fortement contribué à l'effort de guerre des Alliés. L'Union soviétique, dont l'aura et le poids géopolitique s'imposent à la fin de la guerre, puis la victoire communiste en Chine, leur apparaissent comme autant d'encouragements à la lutte anticolonialiste. D'autre part, avec l'affirmation hégémonique de leur puissance, les Etats-Unis s'accommodent de moins en moins des monopoles coloniaux européens auxquels ils n'ont pas accès, en Afrique et en Asie méridionale. Les programmes américains d'aide au développement, basés sur « des considérations d'une action loyale et démocratique », sont simultanément un outil de lutte contre les puissances coloniales européennes, contre le communisme et pour s'associer le concours des minorités privilégiées des pays sur la voie de l'indépendance.
Simultanément, les guerres coloniales, les incertitudes nées de la décolonisation réduisent l'intérêt économique de ces régions pour les anciennes métropoles. Le coût de la colonisation devient dès lors excessif, ce qui encourage aussi les métropoles à accorder l'indépendance, à laquelle accèdent pour la plupart les pays de l'Asie méridionale, puis les pays africains, entre 1947 et le début des années soixante.

Les écarts salariaux s'accroissent entre pays du centre et de la périphérie, où la croissance démographique est maximale.

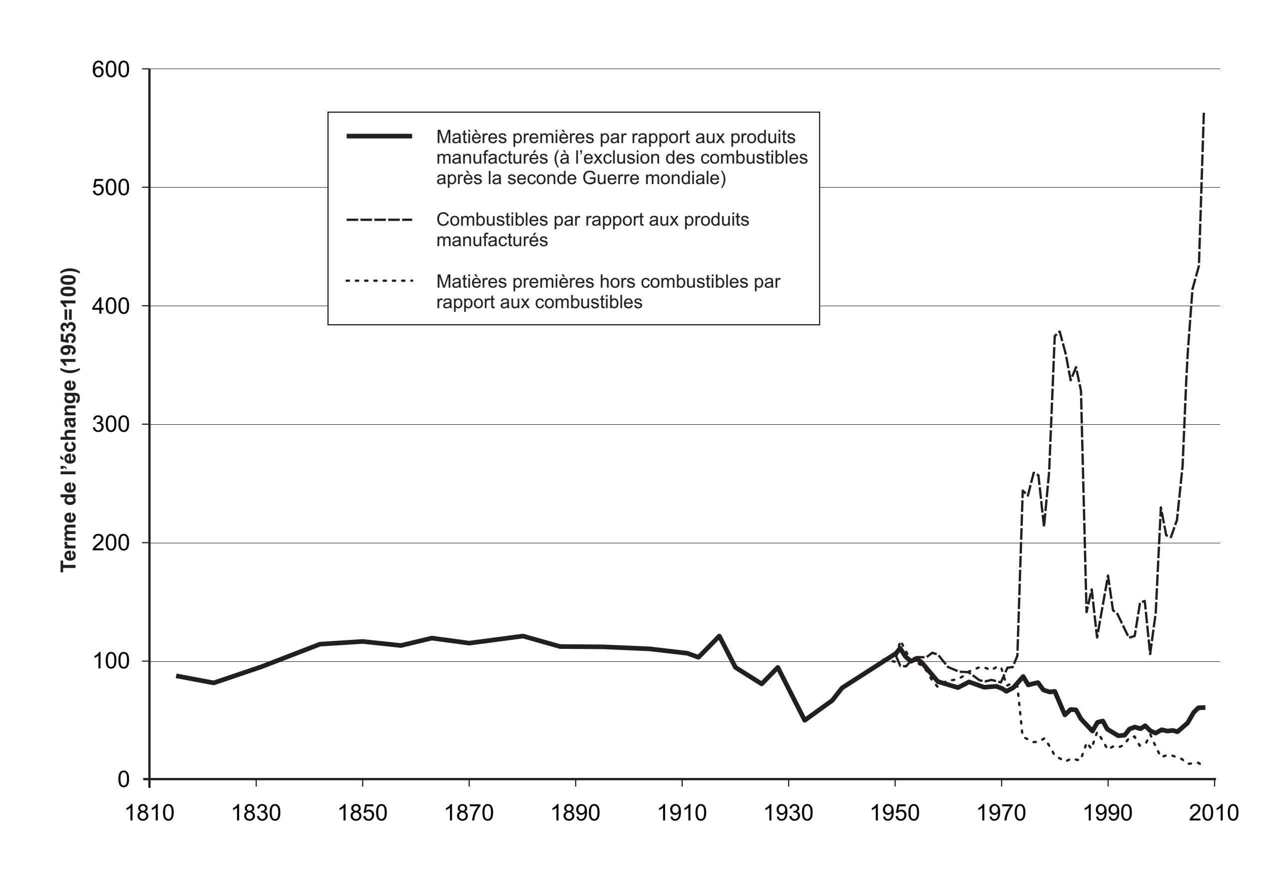
De manière générale d'ailleurs, le développement des marchés de masse et de l'investissement dans les pays du centre réduisent l'intérêt que les pays de la périphérie représentaient en tant que débouchés pour la production et les capitaux excédentaires. Alors que les salaires augmentent fortement dans les pays du centre, il n'en va pas de même en périphérie, où accélération de la croissance démographique et rapports sociaux peu favorables aux travailleurs conjuguent leurs effets pour en freiner la hausse. Cet écart salarial bien plus grand qu'avant la guerre limite évidemment le développement des marchés dans la périphérie.
On verra plus loin l'impact de l'augmentation des écarts salariaux entre pays du centre et de la périphérie en termes d'investissements et de commerce international. Les années d'après-guerre sont donc des années de recentrage décisif des échanges des pays du centre.

2. LA PERTE D'IMPORTANCE RELATIVE POUR LE CENTRE DES MATIERES PREMIERES PRODUITES PAR LA PERIPHERIE ET LA DETERIORATION TENDANCIELLE DE LEURS TERMES DE L'ECHANGE

En dehors du pétrole, les matières premières perdent en importance relative et leurs termes de l'échange se dégradent.

Les pays de la périphérie perdent aussi de leur importance relative en tant que fournisseurs de matières premières. Si l'on excepte le cas particulier des combustibles, avec les fluctuations considérables du prix des hydrocarbures, le poids relatif de celles-ci dans l'économie mondiale décline, avec l'essor des produits manufacturés de haute technologie, puis celui des services (tableau 46). Cette baisse d'importance relative des matières premières dans le commerce mondial, qui défavorise les pays primo-exportateurs, se double – hors hydrocarbures après 1974, mais cette date marque la fin de la phase A du 4e Kondratieff – d'une détérioration tendancielle des termes de leur échange (c'est-à-dire le rapport entre la valeur unitaire du panier d'exportations primaires et celle du panier d'importation de produits manufacturés, exprimés en monnaie [22]) (fig. 98).
Toutefois, il faut tenir compte des effets des modifications du panier des exportations, en particulier des croissances de la part des produits manufacturés, de sorte que ce sont les petits pays primo-exportateurs

[22] La question de l'inégalité des termes de l'échange est traitée ici dans les logiques monétaires du système économique mondial. On peut aussi l'aborder d'un tout autre point de vue, celui des injustices dans l'échange de la valeur-travail ; ainsi, A. Emmanuel & S. Amin ont-ils établi au début des années soixante-dix qu'une heure de travail dans un pays du centre s'échangeait contre sept heures de travail dans la périphérie.



Sources : estimation personnelle d'après divers auteurs pour la période antérieure à la Seconde Guerre mondiale (E. de Figuerora, P. Bairoch, J.M. Albertini ; *Annuaires Statistiques des Nations unies* et omc à partir de 1938.

Fig. 98. Evolution des termes de l'échange de 1800 à nos jours.

non pétroliers – avant tout localisés en Afrique subsaharienne (fig. 89) – qui sont les plus touchés par la double dégradation de leurs termes de l'échange, des matières premières à la fois envers les produits manufacturés et envers les hydrocarbures, et par les fluctuations de leurs cours. Notons encore que certains pays du centre, au premier rang desquels les Etats-Unis, sont aussi de gros exportateurs de matières premières, qui peuvent concurrencer les pays de la périphérie.

L'EVOLUTION DES TERMES DE L'ECHANGE SUR LE LONG TERME

Une reconstitution sur le très long terme de l'évolution des termes de l'échange des produits primaires envers les produits manufacturés (fig. 100) est sujette à caution, dans la mesure où le niveau qualitatif des premiers se modifie peu, alors que celui des seconds, et même leur nature, changent radicalement.

La dégradation des termes de l'échange ne semble pas avoir toujours été la règle. Les analyses de Ricardo, de Stuart Mill, de Malthus, de Marx, d'Alfred Marshall et de Boukharine reflétaient au contraire un renchérissement séculaire des produits primaires jusqu'au renversement de phase de cycle de Kondratieff en 1873, et en tout cas jusque vers 1850. Avant cette date, la soif considérable de matières premières améliorait leurs termes d'échange par rapport à la production manufacturière : les prix relatifs de cette dernière baissaient du fait d'une croissance de la productivité, liée au passage de l'artisanat à la production industrielle d'abord, à la croissance durant la phase A du second cycle de Kondratieff ensuite ; les salaires restaient très bas dans les pays du centre et la Grande-Bretagne, en position dominante pour l'exportation des produits manufacturés, pouvait donc répercuter sur ses clients l'élévation des cours des matières premières incorporées dans sa production.

Ensuite, jusqu'à la veille de la Seconde Guerre mondiale, les termes de l'échange se sont dégradés aux dépens des pays de la périphérie (sauf pendant la guerre 1914-1918), en raison de plusieurs facteurs :

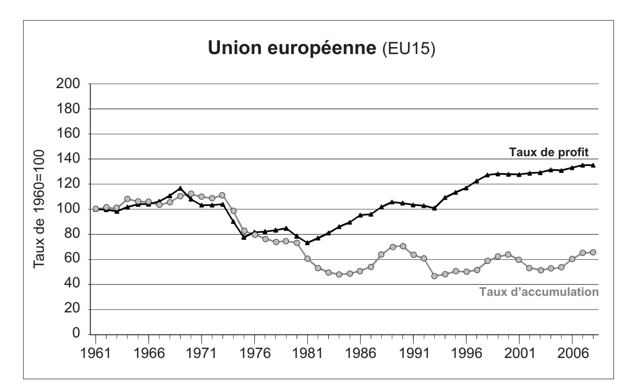
- l'extension des disponibilités en matières premières, du fait de l'expansion coloniale en Afrique, où elles étaient obtenues à des coûts très faibles, dans des conditions qui souvent s'apparentaient au pillage ;
- après 1870, certaines améliorations sectorielles de productivité dans les pays périphériques, fondées sur des exportations de capitaux de pays du centre, comme par exemple dans le secteur des transports, sans que ces améliorations de productivité soient répercutées sur les niveaux salariaux, du fait de la dominance des rapports de production pré-capitalistes (colonisation, poids des oligarchies foncières, etc.) ;
- le ralentissement économique, et donc l'affaiblissement de la demande en matières premières, au cours de la phase B du second Kondratieff et surtout entre les deux guerres ;
- le renforcement du protectionnisme dans les pays du centre, entre autres parmi les nouveaux venus à la révolution industrielle. Ce protectionnisme est particulièrement marqué entre les deux guerres, dans un contexte de crise. Il va jusqu'à la mise en place d'une économie autarcique déconnectée du système économique mondial en Union soviétique ;
- la substitution de produits de synthèse, comme la soie artificielle, aux matières premières ; cette substitution fut surtout poussée dans les pays fascistes, manquant de devises et de colonies et préparant des aventures militaires, telle l'Allemagne, qui mit au point du caoutchouc ou des carburants synthétiques.

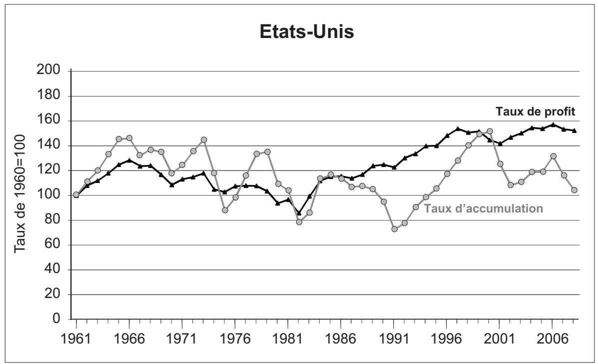
Pendant la Seconde Guerre mondiale et jusqu'à la guerre de Corée, la demande en matières premières a explosé. Les pays du centre, engagés dans le conflit, étaient alors moins capables d'exercer des pressions politiques sur les pays fournisseurs de matières premières. Cette période représenta souvent pour ces derniers un âge d'or dans l'apport de devises, en particulier en Amérique latine.

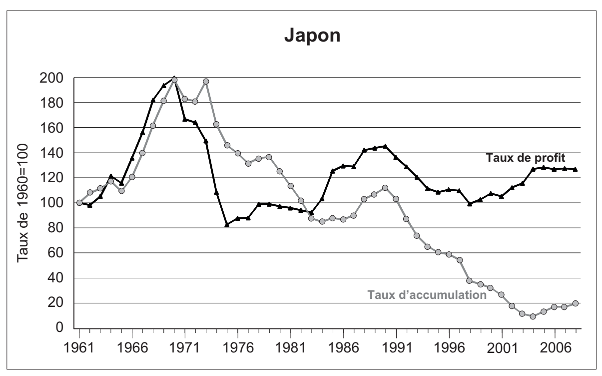
A partir de 1953, les termes de l'échange se dégradèrent radicalement pour les pays primo-exportateurs :

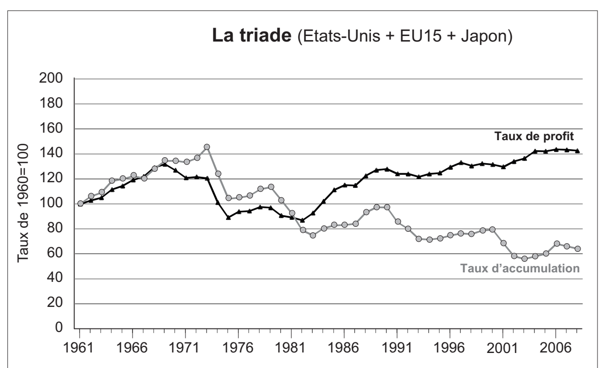
- les économies du centre augmentèrent considérablement leurs capacités de négociation par rapport aux pays de la périphérie, du fait de l'essor des firmes transnationales oligopolistiques, susceptibles de mettre en concurrence de nombreux pays de la périphérie, sans plus avoir à se soucier des monopoles coloniaux ;
- dans les pays du centre, les gains de productivité entraînèrent des augmentations salariales. Dans les pays de la périphérie primo-exportateurs, toujours fort marqués par des rapports de production pré-capitalistes, ces gains furent non seulement plus faibles, mais ils ne se traduisirent pas par des augmentations salariales, mais plutôt par des concurrences accrues entre pays, très dépendants d'exportations peu diversifiées, en abaissant encore les prix ;
- les progrès technologiques et le développement plus rapide des services que de la production manufacturière réduisirent l'input relatif de matières premières dans le produit économique total ;
- la part des matériaux de synthèse se renforça nettement : ainsi, la part des fibres synthétiques dans la production mondiale de fibres est passée de 9,5 % en 1938 à 28 % en 1975 ;
- l'élasticité de la demande en produits primaires de consommation (café, cacao, thé, etc.) était faible par rapport à la forte hausse des revenus dans les pays du centre.

Ajoutons à cela qu'une dégradation des termes de l'échange peut aussi être observée à l'intérieur des échanges manufacturiers, entre les biens de faible et de forte technologique.









Source : M. Husson (2008), d'après la base de données AMECO de l'UE.

Les séries de taux de profit ont été pondérées par la taille du capital net. Le taux d'accumulation est ici le taux de croissance du stock de capital net aux prix de 2000.

Fig. 99. Evolution du taux de profit et d'accumulation dans les pays de la Triade.

I6I LA MISE EN PLACE D'UN REGIME D'ACCUMULATION NEO-LIBERAL A PARTIR DE LA FIN DES ANNEES SOIXANTE-DIX

Le milieu des années 1970 marque la fin de trente années exceptionnelles dans l'histoire du capitalisme, durant lesquelles non seulement les croissances économiques avaient atteint des niveaux historiques inégalés sur une aussi longue période mais, de surcroît, avaient été de pair avec une baisse spectaculaire des inégalités dans les pays centraux. De véritables phénomènes d'industrialisation s'étaient en outre développés dans les pays de la périphérie, même si, on l'a vu, les écarts avec le centre se sont en moyenne plutôt accentués au cours de cette période.

Pourtant, dès la fin des années 1960, des signes de la crise du régime d'accumulation fordiste apparaissent au centre, surtout aux Etats-Unis, notamment la baisse des taux de profit des entreprises, qui vont rester à un niveau historiquement très bas jusqu'au début des années quatre-vingt (fig. 99). En 1971, les Etats-Unis, confrontés au déficit de leur balance commerciale et des paiements, mettent fin à la libre convertibilité du dollar en or, qui avait été une des bases fondamentales de la stabilité du système financier mondial depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Enfin, en 1973, l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) décide un quadruplement des prix du pétrole ; il s'ensuit une grave crise de la production mondiale, qui révèle les déséquilibres macro-économiques qui s'étaient accumulés. On entre dans la phase B du 4e Kondratieff.

La baisse du taux de profit des entreprises, la fin de la libre convertibilité du dollar en or et le quadruplement des prix des hydrocarbures en 1973 marquent la fin des très fortes croissances de la phase A du 4e Kondratieff.

Ce chapitre décrira successivement les raisons de la crise du fordisme et ses conséquences au(x) centre(s) et en périphérie de l'économie mondiale. On décrira ensuite les reconfigurations des relations économiques internationales dans le nouveau contexte de mondialisation libérale et de globalisation, dans le cadre de l'émergence d'un nouveau régime d'accumulation, néo-libéral, appelé parfois aussi flexible.

1. LA CRISE DU FORDISME ET LA TRANSITION DE LA SECONDE MOITIE DES ANNEES SOIXANTE-DIX DANS LE CENTRE

Les limites du régime d'accumulation fordiste tiennent à plusieurs facteurs :

– les gains de productivité liés à la taylorisation et à l'accumulation de nouvelles technologies, qui avaient poussé très haut les taux de profit au sortir de la Seconde Guerre mondiale, épuisent progressivement leurs effets, alors même que la forte organisation des travailleurs dans les grandes entreprises maintient une pression efficace à l'élévation des salaires. L'intensification du travail entraîne aussi des réactions de rejet, qui se traduisent par une augmentation de l'absentéisme, la multiplication des grèves et d'autres formes de luttes sociales plus ou moins larvées, dans un contexte de revendications ouvrières elles-même favorisées par le plein-emploi ;
– une organisation peu flexible des entreprises. Suite à l'augmentation généralisée du niveau de vie, l'organisation verticale des entreprises atteint ses limites et devient trop lourde pour faire face à une consommation plus diversifiée et plus instable ;
– la régulation financière internationale issue des accords de Bretton Woods, qui se caractérisait par un régime de change fixe et la

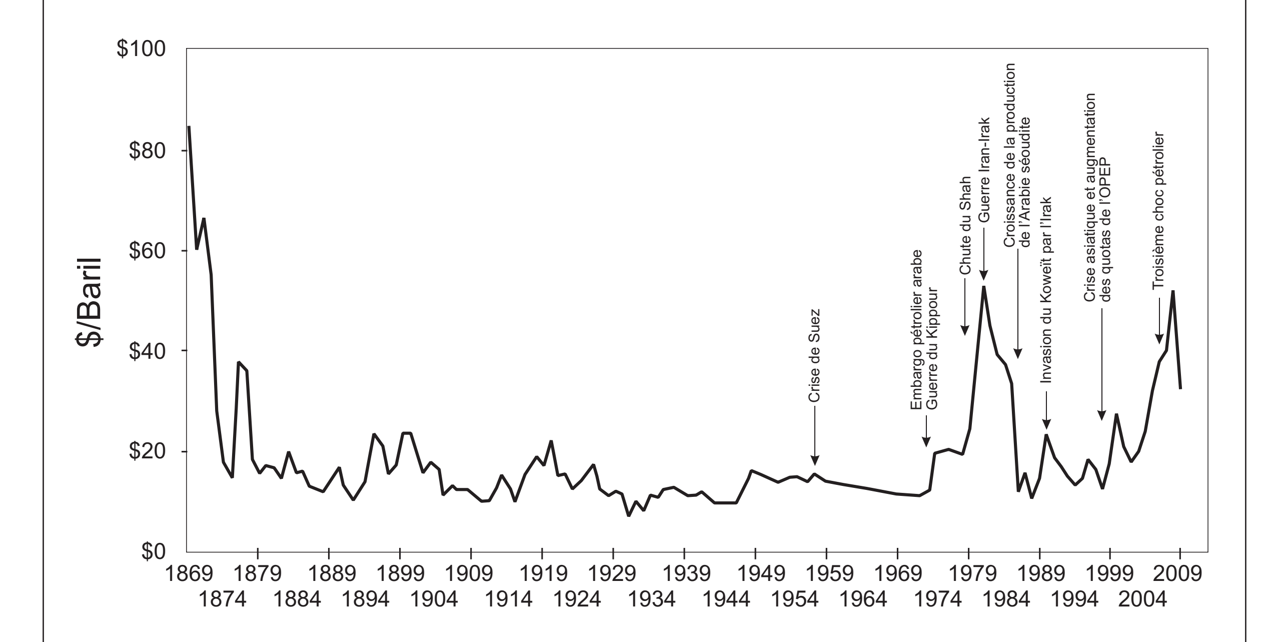
convertibilité du dollar en or, est progressivement mise à mal par le déficit de la balance des paiements américaine et la mobilité croissante des capitaux.

Malgré la crise, les Etats du centre poursuivent des politiques keynésiennes jusqu'à la fin des années 1970, qui creusent leurs déficits budgétaires

En 1973, lorsque, suite à la hausse brutale des cours du pétrole, la crise touche durement l'ensemble des pays centraux, à l'exception du Japon, les Etats du centre mettent encore en place des politiques de relance keynésiennes. Mais celles-ci s'avèrent incapables de restaurer les taux de profit et de lutter contre la stagflation qui caractérise les économies occidentales. Ce terme de stagflation décrit la combinaison inédite de stagnation économique, d'augmentation du chômage et d'inflation élevée. Alors que la théorie classique prévoit que le chômage élevé induit une baisse des prix (déflation), du fait d'une demande déprimée, la stagflation peut s'expliquer par le résultat de l'action combinée des hausses de salaires devenues supérieures à celles de la productivité et du soutien de la demande par les Etats occidentaux (y compris les allocations de chômage), ce qui va progressivement creuser leurs déficits budgétaires, pousser les taux d'intérêt à la hausse et accentuer encore l'inflation. La stagflation est donc la conséquence d'un rapport de force dans la détermination des salaires qui restait encore favorable aux travailleurs. Il est intéressant de constater que les années 1970 n'ont pas été des années de régression sociale, bien au contraire : malgré la crise, la part des salaires dans le PIB continue à augmenter, les droits sociaux sont étendus, les inégalités diminuent. Mais le chômage augmente rapidement en Europe et aux Etats-Unis, alors que les profits et revenus des plus riches s'effondrent.

LA GEOGRAPHIE ECONOMIQUE DU PETROLE : DE LA DOMINATION DES OLIGOPOLES A LA PUISSANCE DE L'OPEP

La seule exception notable à la tendance à la dégradation des termes de l'échange des matières premières depuis la Seconde Guerre mondiale concerne le pétrole, qui a connu trois phases de revalorisation, correspondant au quadruplement de son prix en 1974, parfois présenté abusivement comme la cause première de la fin des Trente Glorieuses, et de nouvelles hausses à la fin des années soixante-dix et depuis les années 2000. Cette exception, qui ne concerne qu'un nombre limité de pays producteurs, est loin d'avoir toujours débouché sur des processus de développement équilibré et durable dans les pays qui en ont bénéficié.



Sources : *Oil Price History and Analysis*, WTRG Economics (www.wtrg.com) ; US Energy Information Administration (www.eia.doe.gov).

Fig. 100. Evolution du prix réel du pétrole brut (1869-2009, en dollars constants de 1996).

L'exception pétrolière est d'une importance telle qu'elle mérite une analyse quelque peu approfondie. Par rapport aux autres matières premières, il s'agit :

– d'un produit éminemment stratégique, dont les possibilités de stockage sont limitées, difficile à remplacer par des sources d'énergie alternatives sur le court et le moyen terme et dont les lieux de production et de consommation sont distincts, donnant naissance à des flux considérables ;
– d'un secteur très oligopolisé, qui permet de mettre en évidence avec beaucoup de clarté les stratégies des plus grandes firmes et leurs articulations avec des politiques étatiques ;
– d'un secteur qui montre bien le caractère contingent des disponibilités des ressources naturelles dans les évolutions économiques ; les cadres économiques et politiques sont surdéterminants et conduisent les choix de mise en valeur des ressources ;
– d'un secteur où, à l'évidence, les positions dominantes guident les stratégies et entraînent des inerties, sans induire pour autant un « arrêt de l'histoire », en raison des conflits internes aux oligopoles, des évolutions du contexte politique et des rapports de force externes ;
– d'un produit à propos duquel un discours sur la rareté et l'épuisement des ressources peut aujourd'hui être tenu. Mais il l'avait déjà été par le Club de Rome en 1972 [23], ce qui incite à la prudence par rapport à de telles affirmations, facilement instrumentalisées dans l'intérêt stratégique des acteurs.

[23] Le Club de Rome est un groupe de réflexion réunissant des scientifiques, des économistes, des hauts fonctionnaires et des industriels, préoccupés des problèmes complexes auxquels doivent faire face toutes les sociétés, tant industrialisées qu'en développement, en particulier les questions des limites à la croissance, du développement durable et de l'empreinte écologique. Les liens entre les membres du Club de Rome et l'élite économique mondiale imposent de considérer de manière critique les conclusions de ce groupe. En particulier, son premier rapport célèbre, *Halte à la croissance*, a été publié en 1972, venant ainsi bien à point pour légitimer la crise pétrolière et économique qui allait suivre.

L'exploration systématique du sous-sol pour découvrir le pétrole brut commença aux Etats-Unis et fut couronnée de succès en Pennsylvanie en 1859. A partir de cette date et jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale, les Etats-Unis dominèrent la production et la consommation pétrolières.

Aux Etats-Unis, la Standard Oil, créée par Rockefeller en 1872, contrôla le transport et la commercialisation jusqu'à la veille de la Première Guerre mondiale, imposant à partir de 1885 ses prix aux producteurs indépendants, auxquels était laissée la production, la législation foncière américaine accordant les droits miniers au propriétaire du terrain. La loi fédérale anti-trust Sherman de 1889, suivie de la loi Clayton en 1914, interdit qu'une firme ait des positions dominantes dans plus d'un Etat américain. Après des atermoiements, la Standard Oil fut dissoute en 1911 et divisée en 33 sociétés indépendantes, sises dans les différents Etats. Rockefeller conservait le contrôle de la Standard Oil of New Jersey, qui deviendra Esso, puis Exxon.

A la veille de la guerre 1914-1918, en dehors des Etats-Unis et à l'exception d'intérêts importants de la Standard Oil au Mexique et en Roumanie, la production dans le reste du monde était, pour l'essentiel, aux mains de capitaux britanniques et néerlandais. Deux firmes menaient le jeu, la Royal Dutch Shell et l'Anglo-Persian Oil Company, l'APOC. La première résultait de la fusion en 1907 de la Shell, britannique, qui contrôlait le pétrole russe de Bakou, et de la Royal Dutch, néerlandaise, qui s'intéressait au pétrole dans les Indes néerlandaises. Les deux firmes fusionnées avaient dès lors des intérêts dans diverses parties du monde et tentèrent de diversifier leurs lieux de production pour les rapprocher de leurs marchés. L'APOC fut pour sa part fondée en 1909 pour mettre en valeur les pétroles qui venaient d'être découverts dans la partie méridionale de l'Empire perse sous influence britannique. A côté de capitaux de la Burmah Oil Company, le gouvernement britannique y prit une participation majoritaire. L'Amirauté considérait en effet que l'exploitation de ces gisements était de la plus grande importance stratégique, la décision ayant été prise de convertir la flotte militaire britannique du charbon au mazout. On était aussi ici proche de la route des Indes. La raffinerie d'Abadan, au fond du Golfe Persique, était déjà opérationnelle à la veille de la guerre de 1914-1918.

La révolution bolchevique fit perdre aux compagnies européennes leurs positions russes, expropriées sans indemnités. Elle coupa pour l'essentiel la production russe du marché mondial. L'impérialisme américain, sorti renforcé de la guerre, prit la prééminence sur l'impérialisme britannique. Cela apparut dès 1920 au Venezuela, où une firme américaine supplanta les intérêts britanniques de l'APOC avec l'appui du Département d'Etat américain. Cet appui politique des Etats-Unis aux firmes pétrolières américaines à l'étranger ne se démentira jamais.

Par ailleurs, le partage des dépouilles de l'Empire ottoman aviva la concurrence entre les alliés, Français et Britanniques d'une part, Britanniques et Américains de l'autre. Les Britanniques espéraient s'approprier par mandat de la Société des Nations l'ensemble des territoires arabes de l'ancien Empire ottoman. Ils durent cependant composer avec les Français, qui obtinrent le mandat sur la Syrie et le Liban. Leur mandat sur l'Irak et la Palestine permit toutefois aux Britanniques de contrôler le pipe-line qui sera mis en service entre l'Irak et Haïfa en 1925. Mais ils durent composer avec les intérêts français et même accepter la pénétration américaine en Irak en 1927, après la découverte des grands gisements de Kirkouk.

Dans la péninsule arabique, où elle ambitionnait de créer un vaste Etat client, sous la direction de la dynastie hachémite, la Grande-Bretagne échoua. Les Etats-Unis soutinrent en sous-main Ibn Seoud, le souverain wahabite qui unifia les tribus de la péninsule arabique sous sa houlette en 1924 et en chassa les prospecteurs de l'APOC. En 1933, il accorda une concession de 900 000 km², encore étendue en 1935, à la Standard Oil of California. Celle-ci fusionnera avec la Texas Oil pour devenir la Californian Arabian Standard Oil Company, dénommée Arabian American Oil Company, ARAMCO, à partir de 1944. La concession américaine contrôlait donc l'Arabie (tableau 47).

	1925	*1928*	*1948*	*1958*
Irak et Qatar	0 %	23,75 % (2 %)	23,75 % (6 %)	23,75 % (21 %)
Iran	0 %	0 % (98 %)	0 % (45 %)	40 % (19 %)
Arabie séoudite	-	-	100 % (34 %)	100 % (24 %)
Koweit	-	-	50 % (11 %)	50 % (35 %)
Part du contrôle américain sur la production	0 %	0,5 %	44 %	55 %
Production du Moyen-Orient (millions de tonnes)		5,5	55,1	211,4
Part du Moyen-Orient dans la production mondiale		2,9 %	11,2 %	23,4 %

Source : D. DURAND (1978).

Entre parenthèses, la part des pays dans le total de la production moyen-orientale.

Tableau 47. Evolution de la présence américaine dans les pétroles du Moyen-Orient (pourcentage de la production contrôlée par des firmes américaines).

La compétition acharnée entre les firmes pétrolières sur le marché mondial, en dehors des Etats-Unis et de la jeune Union soviétique, s'inscrivit à partir de 1925 dans une situation de pléthore et d'effondrement des prix. La Standard Oil of New Jersey et la Royal Dutch Shell se livraient à des dumpings sur les différents marchés, dont

elles cherchaient à s’arracher des parts. La situation devint intenable, au point qu’en 1928 un accord secret de cartel fut conclu entre la Standard Oil, la Royal Dutch Shell et l’APOC. Cette convention sera renouvelée dans son esprit à différentes reprises ; quatre autres firmes américaines y seront associées, Mobil, Texaco, Standard Oil of California et Gulf puis, en 1948, la française CFP. Ce club des 7 Majors contrôla le marché pétrolier mondial, en dehors des Etats-Unis et des pays du bloc de l’Est, jusqu’au début des années soixante-dix.

L’accord de cartel d’Achnacarry, du nom du château écossais où il avait été signé, reposait sur trois principes :

– une limitation de la production globale, soutenant les prix, fixés de commun accord à un niveau tel qu’ils assuraient des profits élevés, sans être excessifs au point de décourager la substitution du pétrole au charbon. Celle-ci était alors loin d’être encore assurée, à une époque où le transport automobile restait peu développé en dehors des Etats-Unis ;
– un partage des marchés entre les partenaires, dans le respect des rapports de force de 1928, chacun d’eux bénéficiant de quotas d’écoulement plus favorables dans les régions les plus proches de ses puits ;
– la fixation des prix sur le marché mondial sur la base du système dit Gulf Plus, en dehors des Etats-Unis (où une telle pratique serait tombée sous le coup des lois anti-trust). Ce système de tarification signifiait que, partout dans le monde, le pétrole serait facturé au prix FOB du pétrole texan, un pétrole cher, plus le prix du transport depuis un port du Golfe du Mexique jusqu’au lieu de livraison. Couplé avec le système de quotas préférentiels attribués à chaque compagnie dans les régions les plus proches de ses puits, ce système avantageait surtout la Royal Dutch Shell, qui possédait des puits dans diverses parties du monde.

Il est vrai que ce système, s’il accordait aux firmes des avantages outranciers, n’était pas au départ trop éloigné de la réalité des importations européennes de l’époque, qui provenaient encore en grande partie des Caraïbes (tableau 48). Mais les firmes de l’oligopole développèrent massivement la prospection et l’extraction au Moyen-Orient, puisque celui-ci fournit un pétrole dont les coûts de production sont six à dix fois moindres que ceux du Texas, alors même que cette baisse des coûts de production n’était pas répercutée sur le consommateur. Le Moyen-Orient va dès lors prendre une place croissante dans la production mondiale, hors Etats-Unis et bloc soviétique : 12 % en 1927, 20 % en 1937, 33 % en 1948, 50 % en 1963, 63 % en 1973.

Au départ, alors que la production moyen-orientale était encore faible, le système Gulf Plus put se maintenir parce que les producteurs américains, dont la production intérieure était alors à son maximum relatif en part de la production mondiale, ne pratiquèrent pas un dumping massif à l’exportation. Un accord d’auto-limitation des exportations américaines avait été conclu en 1928, parallèlement aux accords d’Achnacarry, mais il fut dénoncé en 1930. La politique officielle américaine de conservation des ressources nationales prit alors le relais de fait et permit aux accords d’Achnacarry de continuer à fonctionner. En effet, le gouvernement américain réglementa les conditions d’extraction et gela la prospection sur de vastes portions des terres fédérales. Son souci était d’éviter la dilapidation des réserves, liée au pompage sauvage par les petits producteurs, mais aussi de protéger ceux-ci (qui représentaient dans certains Etats un lobby électoral considérable) d’une baisse des cours, en évitant la surproduction dans le contexte de la crise économique des années trente. Tout en protégeant les petits producteurs à l’intérieur, la politique fédérale soutenait objectivement les Majors à l’extérieur des Etats-Unis ; le système Gulf Plus protégeait d’ailleurs les producteurs implantés sur le territoire américain d’une invasion de pétrole bon marché au fur et à mesure que la production moyen-orientale croissait. Notons que la politique américaine de soutien des prix intérieurs à la production n’était pas contradictoire avec une politique de prix de vente bon marché au consommateur, l’essence étant peu taxée dans ce pays. Par ailleurs, le volume croissant des ventes sur le marché intérieur américain avantageait les Majors, qui contrôlaient une part importante du raffinage et de la distribution.

Répartition de la production mondiale de pétrole

	1913	*1927*	*1937*	*1948*	*1963*	*1973*	*1982*	*1986*	*1991*	*1999*	*2008*
Amérique du nord	65 %	71 %	60 %	59 %	31 %	22 %	20 %	19 %	16 %	12 %	14%
Mexique	7 %	11 %	3 %	3 %	1 %	1 %	5 %	5 %	5 %	4 %	4%
Venezuela, Caraïbes			10 %	14 %	14 %	6 %	4 %	3 %	5 %	5 %	3%
Moyen-Orient	0 %	3 %	6 %	11 %	26 %	38 %	23 %	21 %	26 %	31 %	30%
Europe occidentale	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %	1 %	5 %	7 %	7 %	10 %	6%
Reste de la périphérie	7 %	7 %	8 %	6 %	10 %	14 %	16 %	17 %	24 %	27 %	27%
Pays de l’ex-bloc soviétique	22 %	9 %	13 %	7 %	17 %	18 %	27 %	26 %	17 %	11 %	15%
OPEP	-	-	-	-	*44 %*	*54 %*	*34 %*	*31 %*	*39 %*	*42 %*	*41%*
Total = 100 %, en millions de tonnes	**54**	**175**	**287**	**467**	**1 305**	**2 833**	**2 724**	**2 921**	**3 149**	**3 452**	**3 927**

Répartition de la consommation mondiale de pétrole

Total = 100 %		*1929*	*1940*	*1950*	*1960*	*1973*	*1980*	*1986*	*1991*	*1999*	*2008*
Amérique du nord		73 %	69 %	64 %	49 %	33 %	33 %	28 %	28 %	29 %	25%
Europe occidentale		10 %	8 %	11 %	19 %	27 %	22 %	19 %	19 %	20 %	16%
Japon		17 %	1 %	0 %	3 %	10 %	9 %	7 %	8 %	7 %	6%
Pays de l’ex-bloc soviétique			7 %	7 %	12 %	14 %	18 %	23 %	14 %	7 %	7%
Périphérie			14 %	17 %	17 %	17 %	19 %	22 %	31 %	38 %	45%

Sources : E. DALEMONT (9e éd., 1979), *Le pétrole*, Paris, PUF, Que sais-je ? ; *Annuaire statistique des Nations unies* ; www.eia.doe.gov ; CIA.

Tableau 48. Evolution de la répartition de la production et de la consommation du pétrole dans le monde.

Le système Gulf Plus fut adapté peu à peu à partir de la fin de la Seconde Guerre mondiale. Dès 1943, les gouvernements alliés qui, tout en approvisionnant directement leurs flottes au fond du Golfe Persique, devaient payer un coût de transport fictif depuis le Golfe du Mexique, firent pression. Les compagnies acceptèrent de dédoubler le point à partir duquel les coûts de transport étaient calculés. Au point de base du Golfe du Mexique s'en ajouta un autre, au fond du Golfe Persique. Mais le prix de base restait identique, à savoir celui du pétrole texan FOB. Les compagnies refusèrent de dévoiler la structure des coûts de production. Avec le nouveau système, les prix FOB plus transport depuis le Golfe du Mexique et FOB plus transport depuis le Golfe Persique s'équilibraient en Italie, où avaient à ce moment débarqué les troupes alliées.

Par la suite, à partir de la fin des années quarante et durant les années cinquante et soixante, les compagnies consentirent une série de rabais successifs sur les prix FOB du pétrole moyen-oriental. Mais ces rabais n'avaient aucune commune mesure avec les coûts réels de production, plusieurs fois inférieurs à ceux du pétrole texan. Ces réductions furent accordées, dans un premier temps, sous la pression du gouvernement américain, qui ne souhaitait pas handicaper la reconstruction économique de l'Europe occidentale et la réussite du plan Marshall par un coût trop élevé de l'énergie. Elles procédèrent aussi d'une volonté délibérée des Majors, qui entendaient accélérer la substitution du pétrole au charbon. De toute manière, leurs profits grimpèrent en flèche, vu la très forte croissance de la production.

Au fil du temps, ces rabais successifs déplacèrent vers l'ouest la ligne d'équilibre entre les deux tarifications, celle qui prenait comme point de base le Golfe du Mexique et celle basée sur le Golfe Persique. En 1947, elle se fixa sur la côte occidentale de l'Europe. Par la suite, elle franchit l'Atlantique et atteignit la côte est des Etats-Unis, au moment où ces derniers devenaient de plus en plus dépendants des importations : la politique de conservation y avait bloqué la poursuite des prospections et les Majors avaient tout intérêt à négliger leurs gisements américains et à se fournir à leurs concessions du Moyen-Orient. Le gouvernement américain dut de plus en plus tenir compte des intérêts extérieurs des Majors, devenus nécessaires à l'approvisionnement national. En 1950, les sociétés américaines obtenaient que les royalties acquittées à l'étranger soient déductibles des impôts payés aux Etats-Unis. Nouvel encouragement pour les Majors à développer leurs importations de brut. La relative étanchéité du marché intérieur américain était dès lors compromise.

L'ultime étape de l'approfondissement de la pénétration américaine au Moyen-Orient intervint au début des années cinquante en Iran. L'Anglo-Iranian Oil Company, AIOC, ex-APOC, se vit imposer en 1951 par le Dr Mossadegh, premier ministre iranien, représentant de la bourgeoisie nationaliste, un partage à parts égales des bénéfices ; ce système était déjà en vigueur depuis la période de guerre au Venezuela et depuis 1950 en Arabie séoudite, au Koweit et en Irak, alors que l'Iran ne percevait que 16 % des bénéfices. L'AIOC refusa et Mossadegh nationalisa les installations pétrolières, créant la NIOC, la National Iranian Oil Company. Les compagnies pétrolières boycottèrent le pétrole iranien. Le gouvernement Mossadegh tomba en 1953 et le Chah nomma un nouveau premier ministre, qui ouvrit des négociations, suite aux offres des compagnies américaines. Un accord fut conclu, sur la base du maintien des concessions à la NIOC, avec qui un consortium d'exploitation partagea, à parts égales, les bénéfices tirés de l'exploitation et du raffinage. Le consortium était formé de la BP, successeur de l'AIOC, de la Royal Dutch Shell, de diverses compagnies américaines et de la Compagnie française des pétroles. L'intransigeance initiale des Britanniques avait réduit à 54 % leur part dans le contrôle du pétrole iranien. Les compagnies américaines contrôlaient à ce moment 55 % du pétrole du Moyen-Orient : pour arriver à ce résultat, elles avaient à nouveau pu compter sur l'appui sans faille du département d'Etat et du ministère du Commerce, tout en développant leurs opérations sur la base des surprofits liés au système Gulf Plus.

Les conflits d'intérêts entre compagnies britanniques et américaines ne mirent toutefois pas fin aux ententes oligopolistiques entre les Majors.

Dans le système des concessions qui prévalait à l'époque au Moyen-Orient, les gouvernements percevaient des royalties, c'est-à-dire une redevance à la production exprimée en pourcentage du prix affiché du pétrole, très faible jusqu'en 1950, en général 12,5 %. Après cette date, le niveau des royalties augmenta ; les pays producteurs perçurent aussi une part plus importante des bénéfices. Cependant, les réductions unilatérales décidées par les compagnies sur le prix affiché, dans le cadre de l'évolution du système Gulf Plus, et leur mise à l'écart des activités en aval de l'extraction mécontentaient les gouvernements, alors même que s'affirmait leur poids politique : leur production globale s'était considérablement accrue ; ils pouvaient parfois jouer du poids géopolitique croissant de l'Union soviétique ; même les gouvernements réactionnaires devaient tenir compte du renforcement du nationalisme arabe. Le soutien occidental à Israël aggrava le mécontentement. Par ailleurs, des compagnies occidentales nouvelles venues profitèrent du ressentiment des pays producteurs pour s'implanter, non plus sur la base du système des concessions, mais sur celui de l'association et du contrat d'entreprise : elles fonctionnaient en tant que prestataires de services techniques, financiers et commerciaux au profit du pays producteur, qui gardait la pleine propriété de ses gisements. C'est ainsi que l'ENI italienne s'introduisit en Iran, en Egypte et en Libye à la fin des années cinquante, la française ELF en Iran et en Irak.

Dans ce contexte se mirent en place les prémisses qui donneront naissance à l'OPEP, l'Organisation des pays exportateurs de pétrole. Un Bureau du pétrole avait déjà été créé au sein de la Ligue arabe en 1954. La panique qui suivit les succès politiques de Nasser lors de la crise de Suez en 1956 permit à différents pays, l'Iran, l'Arabie séoudite, l'Irak, de restreindre les avantages accordés aux compagnies par le système des concessions et de

reprendre celles non mises en exploitation. Des sociétés pétrolières d'Etat furent créées dans la plupart des pays producteurs entre 1957 et 1971, sur le modèle de la NIOC iranienne. Un congrès des producteurs arabes de pétrole se réunit au Caire en 1959 pour contrôler les richesses et exiger une stabilisation des prix affichés. Mais c'est à l'instigation du Venezuela que l'OPEP fut fondée en 1960 : des prix trop bas du pétrole rendaient la position de ce pays particulièrement difficile, les coûts d'extraction y étant sensiblement supérieurs à ceux du Moyen-Orient. En 1962, les royalties furent considérées comme partie intégrante du prix de revient, et non plus comme une avance sur l'impôt ; elles ne furent plus réduites lorsque les prix affichés diminuaient.

Dix ans s'écoulèrent cependant entre la création de l'OPEP et l'affirmation radicale de la puissance de l'organisation. Au cours de ces dix années, la prospérité économique mondiale et la stratégie d'augmentation de la part du pétrole dans les structures énergétiques suivie par les multinationales pétrolières fit doubler la consommation. Le poids du Moyen-Orient ne cessa de croître. Au début des années soixante-dix, les membres les plus radicaux de l'OPEP nationalisèrent les concessions, comme le Mexique l'avait déjà fait en 1938 et l'Iran en 1951 ; les plus modérés, comme les pays de la péninsule arabique, prirent des participations au capital des compagnies concessionnaires. En 1975 et 1976, la nationalisation des concessions se généralisa.

Mais le succès majeur fut le quadruplement du prix du pétrole en 1974.

Les conditions favorables à cette augmentation étaient :

– la dépendance énergétique croissante de l'Europe, du Japon et des Etats-Unis, dans un marché tendu faute de prospections vigoureuses en dehors du Moyen-Orient, du fait de la position oligopolistique que les Majors y détenaient et du contrôle sur les prix qu'ils exerçaient. Même au Moyen-Orient, le rythme de la prospection avait d'ailleurs faibli ;
– le contexte de la guerre du Kippour et la radicalisation politique de plusieurs pays arabes de l'OPEP ;
– la dévaluation de fait du dollar, dans lequel les transactions pétrolières étaient libellées, suite à l'abandon par les Etats-Unis de la libre convertibilité du dollar en or en 1971 ;
– l'absence d'hostilité des Etats-Unis eux-mêmes à une certaine hausse des prix pétroliers. En effet, une telle hausse revalorisait leurs propres réserves, leur permettait de relancer la prospection intérieure, entre autres en Alaska, et d'envisager – à tort – un allégement de leur déficit commercial alors qu'elle handicapait davantage l'Europe et le Japon, proportionnellement plus dépendants des importations énergétiques, obligés de les payer en dollars et devenus des concurrents sérieux pour l'industrie américaine.

En 1974, l'OPEP avait donc acquis un pouvoir politique. La croissance considérable des revenus de ses membres leur permit de se lancer dans des politiques d'investissement industriel, quand ils n'utilisèrent pas leurs ressources pour des politiques d'armement. Les pays les moins peuplés et aux productions les plus abondantes placèrent une part importante de leurs pétrodollars dans les banques des pays occidentaux. Les pays pétroliers perdirent néanmoins rapidement l'essentiel des avantages de la revalorisation des termes de l'échange qu'ils avaient obtenus en 1974, du fait du renchérissement de leurs importations manufacturières, du rétrécissement des marchés suite à la récession, des économies d'énergie et de la diversification des sources d'approvisionnement énergétique des pays du centre. En réponse, le prix du pétrole fut à nouveau multiplié par un peu moins de 2,5 en 1979, mais ce fut un autre feu de paille. Ce deuxième choc pétrolier fut en réalité plus le fait d'une panique des acheteurs, dont les réserves étaient faibles, face à la prise de pouvoir de Khomeini en Iran et à une réduction de 10 % de la production séoudienne qu'une affirmation renforcée du pouvoir de l'OPEP ou le résultat d'une stratégie délibérée de l'organisation.

	1970	*1973*	*1974*	*1978*	*1979*	*1980*	*1986*	*1990*	*2000*	*2008*
Emirats arabes unis	0,2	0,9	5,5	8,2	12,9	19,4	6,9	14,8	26,1	102,5
Arabie séoudite	1,2	4,3	22,6	32,2	57,5	108,2	18,1	40,1	74,6	283,2
Iran	1,1	4,4	17,8	19,3	20,5	11,7	5,9	16,8	25,4	88,9
Irak	0,5	1,8	5,7	10,2	21,3	26,1	6,9	9,6	18,2	58,2
Koweit	0,8	1,7	6,5	8,0	16,9	18,9	6,4	6,4	19,2	84,4
Qatar	0,1	0,5	1,5	2,2	3,1	5,4	1,7	3,3	7,8	39,0
Algérie	0,3	1,0	3,3	4,6	7,5	13,0	5,2	9,6	12,9	47,0
Libye	1,4	2,2	6,0	8,4	15,2	21,9	8,2	10,7	13,2	55,2
Nigeria	0,2	2,0	6,7	7,9	15,9	24,9	4,8	13,3	20,0	74,7
Venezuela	1,4	3,0	9,3	7,3	12,0	17,6	7,2	14,0	25,6	77,9
Indonésie (a)	0,3	0,7	1,4	5,2	8,1	15,6	5,5	7,4	10,9	20,1
Angola (b)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	64,0
Equateur (c)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,8
OPEP	7,5	22,5	86,3	113,5	190,9	282,6	76,6	146,0	254,1	1006,9
Idem, en dollars constants de 2000	33,3	87,1	301,2	299,4	453,0	590,3	120,3	192,3	254,1	805,8

(a) S'est retirée de l'OPEP en 2008.

(b) A rejoint l'OPEP en 2007.

(c) A rejoint l'OPEP en 2007, après en avoir été membre de 1973 à 1992.

Source : OPEC, *Annual Statistical Bulletin* (www.opec.org), en dollars courants ; déflation en dollars constants de 2000.

Tableau 49. Revenus des exportations pétrolières des pays de l'OPEP, en milliards de dollars courants.

Les grandes compagnies pétrolières s'adaptèrent à la fin du système des concessions et à l'augmentation de la part des autorités étatiques des pays producteurs dans l'extraction pétrolière (tableau 50). Dans un premier temps, elles bénéficièrent de la revalorisation de leurs stocks et purent répercuter les hausses de prix sur les consommateurs. Ensuite, elles poussèrent la prospection et la production dans les gisements en dehors des pays de l'OPEP, dans des pays politiquement stables ou off-shore. Tout en fournissant l'assistance technique aux pays producteurs, elles concentrèrent et rationalisèrent aussi leurs activités en aval de la production, dans le raffinage, la distribution, la pétrochimie. Les sept plus grandes compagnies pétrolières nationales des pays membres de l'OPEP avaient en 1997 une capacité de raffinage égale à 44 % de leur production de brut. A l'inverse, la capacité de raffinage des grandes compagnies occidentales valait à la même date 189 % de leur propre production et leurs réseaux de distribution écoulaient des volumes encore plus importants. Elles développèrent aussi des activités dans d'autres secteurs énergétiques, voire créèrent des conglomérats s'occupant d'activités de production ou de services diverses. Mais, souvent, ces activités périphériques n'eurent pas les rentabilités escomptées et, à partir du milieu des années quatre-vingt, leur activité se recentra sur le pétrole, ou en tout cas sur le secteur de l'énergie.

	1970	*1979*	*1987*
Majors	61 %	25 %	19 %
Autres compagnies internationales	33 %	20 %	29 %
Compagnies nationales des pays producteurs	6 %	55 %	52 %

Source : MIDOIL (IEPE).

Tableau 50. Evolution des droits de propriété sur le pétrole brut.

Après 1979, la capacité de négociation de l'OPEP s'est affaiblie et a entraîné une détérioration des termes de l'échange du pétrole par rapport aux produits manufacturés au cours des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix.

Cet affaiblissement a tenu à plusieurs causes :

– le ralentissement de l'économie mondiale et les économies d'énergie, qui entraînèrent une faible croissance de la demande énergétique mondiale, bien que, parallèlement aux économies croissantes d'énergie aux Etats-Unis et, surtout, en Europe et au Japon, beaucoup plus efficaces en la matière, la demande se soit déplacée vers les nouveaux pays industrialisés de la périphérie, où les efficacités énergétiques sont souvent moindres (fig. 18) ;

	1950	*1973*	*1985*	*1998*	*2008*
Pétrole	29	49	40	40	35
Gaz naturel	9	19	21	24	24
Houille	61	29	30	26	29
Nucléaire	0	1	6	7	5
Hydraulique	1	2	3	3	6
Total	100	100	100	100	100

Sources : *Bulletin hebdomadaire de la Kredietbank*, juillet 1999 ; *BP Statistical Review of World Energy* (www.bp.com).

Le total ne considère pas les énergies renouvelables, en dehors de l'hydroélectricité (solaire, géothermal, vent, etc.). Ces nouvelles sources d'énergie représentent un ordre de grandeur du tiers de celui de l'hydraulique. En outre, les statistiques ne prennent pas en considération les énergies non commercialisées ; dans certaines parties du monde, la biomasse représente une source d'énergie non négligeable et son usage peut contribuer fortement à la déforestation ou à la désertification.

Tableau 51. Consommation d'énergie primaire dans le monde, selon les sources.

– des politiques de substitution menées tant vers d'autres sources d'énergie, comme le gaz naturel (tableau 51), que vers des pays non membres de l'OPEP, parfois en production off-shore : le Mexique, la Grande-Bretagne et la Norvège, l'Alaska, le Canada, l'Union soviétique, dont la croissance des ventes allait à l'encontre de l'appui géopolitique qu'elle avait apporté à la montée en puissance de l'OPEP dans les années soixante. La part des pays de l'OPEP dans la production mondiale est passée de 54 % en 1973 à 31 % en 1986 ;

– le poids considérable dans l'OPEP de l'Arabie séoudite, du Koweit et d'autres « low absorbers » du Golfe, pays pro-américains disposant d'importants surplus financiers (liés non seulement aux ventes de pétrole mais aussi aux revenus des placements en pétrodollars) et d'une capacité de production permettant d'inonder le marché si le besoin s'en faisait sentir au niveau des négociations internes à l'organisation. Ainsi, en 1986, l'Arabie séoudite renonça au respect de ses quotas de production et provoqua une forte baisse des prix ;

- les contradictions entre les membres de l'OPEP, les plus peuplés d'entre eux ou ceux engagés dans des aventures militaires (Algérie, Iran, Irak, Nigeria) étant partagés entre leur volonté d'imposer des prix élevés et d'obtenir une hausse de leurs quotas aux dépens de l'Arabie séoudite et des producteurs rentiers du Golfe et leurs besoins impératifs en devises, pour rembourser leurs emprunts, effectuer leurs achats de produits manufacturés, de matériel militaire, voire de vivres. Cela les amena souvent à vendre en fraude, à prix bradés, ou à développer leur production au-delà des quotas alloués ;
- la part croissante du marché SPOT, dont les prix échappent aux règles fixées par l'OPEP. En fait, la fixation des prix se détermine bien plus aujourd'hui sur les marchés au comptant et à terme qu'en fonction de contrats à long terme entre compagnies pétrolières et pays producteurs. Il en résulte d'ailleurs une volatilité accrue des cours, de plus en plus sensibles aux fluctuations de la demande, aux décisions des pays producteurs d'ouvrir ou de refermer les robinets, voire aux facteurs politiques (impact à la baisse des événements de septembre 2001, à la hausse de l'instabilité politique au Venezuela ou de la guerre en Irak) ;
- le contrôle politique accru des Etats-Unis sur le Moyen-Orient, tandis que la Russie perdait son poids géopolitique ;
- l'amélioration des technologies d'extraction et de transformation, qui ont conforté la suprématie des Majors et affaibli la position des pays producteurs. Les firmes nationalisées des pays producteurs, manquant d'expertise, n'ont pas toujours accès à ces nouvelles technologies et doivent accepter des joint-ventures, aux règles de gestion parfois opaques, avec les Majors pour l'exploitation de nouveaux sites. En revanche, les Majors, grâce à de meilleures techniques d'exploitation, peuvent mettre en valeur des champs qui eussent été considérés comme marginaux voici trente ans.

Néanmoins, la part de l'OPEP dans la production mondiale remonta à partir de 1988, en partie du fait de l'effondrement de la production russe, mais aussi suite à la baisse des prix OPEP entraînée par l'abandon de ses quotas par l'Arabie séoudite en 1986, qui découragea le développement de nouveaux puits dans le reste du monde. La poursuite de cette évolution, couplée avec une demande soutenue durant les années quatre-vingt-dix, améliora à nouveau la capacité de négociation de l'organisation, qui produisit 42 % de la production mondiale en 1999. Depuis lors, la volatilité des prix mentionnée ci-dessus est maximale et de plus en plus influencée par les événements politiques et les discours sur un supposé épuisement des ressources et un « pic du pétrole » : il en est résulté un « troisième choc pétrolier » qui a débuté en 2003 et s'est amplifié en 2005, pour aboutir à un pic en 2008, avant un repli en 2009, du fait du ralentissement de l'activité économique mondiale. Certes les ressources pétrolières ne sont pas inépuisables, et sont bien moindres en tout cas que celles en gaz naturel, mais les acteurs du jeu pétrolier n'ont aucun intérêt à trop pousser la prospection, coûteuse et susceptible, en cas de révélation de réserves abondantes, de peser à la baisse sur les cours. Le « troisième choc » pétrolier semble tout autant résulter de mouvements spéculatifs que d'une inadéquation entre la demande et l'offre.

En conclusion, le jeu pétrolier mondial a rarement répondu à la loi de l'offre et de la demande, dans le sens libéral du concept. Il s'est articulé autour de la formation et de l'appropriation de la rente pétrolière par des oligopoles, sans pour autant leur permettre de clicher définitivement les situations. Les conflits ont toujours été intenses entre les membres de l'oligopole eux-mêmes, y compris lorsqu'ils étaient liés par des accords de cartel. Pas plus que dans bien d'autres secteurs de l'économie, le régime concurrentiel n'est le « régime normal » de fonctionnement.

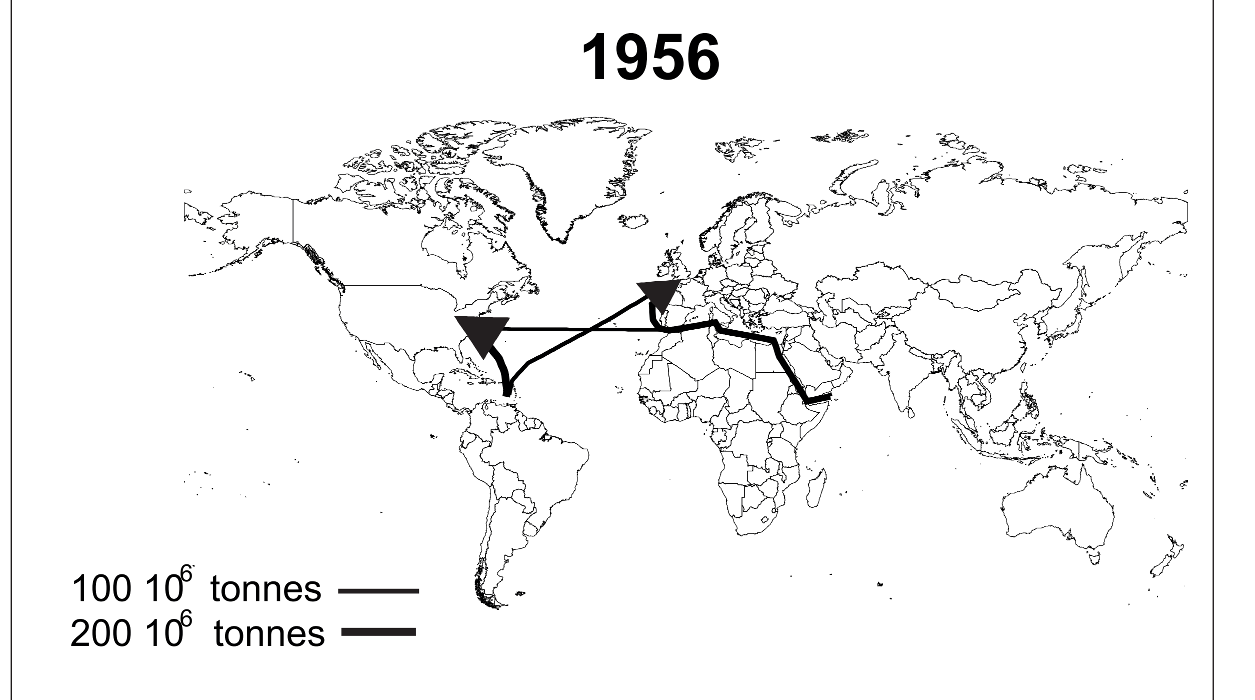
L'ampleur de l'oligopolisation dans le secteur pétrolier s'explique par divers facteurs :

- le cadre national s'est rapidement révélé trop étroit pour le développement du secteur et a entraîné transnationalisation, concentration en trusts et cartellisation précoces ;
- le coût élevé de la prospection et des technologies toujours plus avancées ont poussé plus encore à la concentration, à nouveau renforcée récemment [24]. Les compagnies ne prospectent que dans la mesure où des prix de vente suffisants sont envisagés sur une longue période. La prospection est par ailleurs limitée et parfois freinée pour ne pas déprécier les cours. Elle tend aussi à être développée par chaque compagnie dans plusieurs pays, pour éviter le monopole d'un pays producteur ;
- le caractère stratégique du pétrole entraîne une imbrication précoce entre les intérêts des plus grandes compagnies et ceux des principales puissances politiques ;
- les aspects géopolitiques, en particulier la stabilité et la possibilité de contrôler politiquement les zones d'extraction et les passages obligés sur les voies de transport, ont influencé les décisions quant aux régions où l'extraction a été privilégiée ou freinée ; il en est de même pour les conditions de maîtrise et de propriété de l'exploitation. Globalement, on peut observer, par rapport au début des années soixante-dix, une diversification des sources d'approvisionnement et des flux (fig. 101), mais aussi, en parallèle, l'apparition de nouveaux foyers d'enjeux et de tensions géopolitiques (e.a. l'Asie centrale ex-soviétique, la Caspienne et le Caucase ; les visées anglo-américaines sur les réserves irakiennes, pour contrebalancer le cas échéant la position dominante séoudienne).

[24] La fin des années quatre-vingt-dix a été marquée par une vague de concentrations : Exxon rachète Mobil en 1998 ; British Petroleum acquiert Amoco, Arco et Union Texas en 1998 et 1999 ; Total reprend Fina et Elf les mêmes années ; Nippon Oil et Mitsubishi Oil fusionnent en 1999, Texaco et Chevron d'une part, Phillips Petroleum et Conoco de l'autre en 2001.

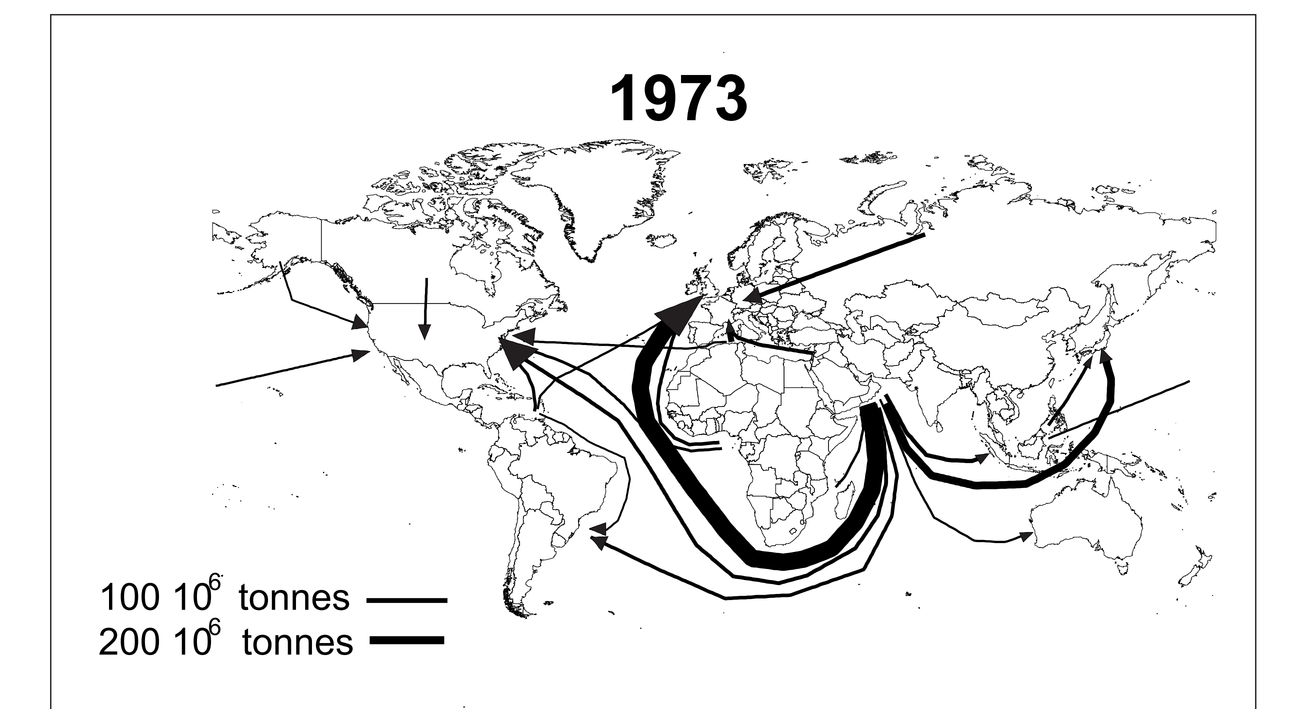
Si on peut considérer l'OPEP comme une forme de cartel de pays producteurs, le principal problème que celui-ci doit affronter est la détermination du niveau de production qui assure à ses membres les plus hauts prix possibles, tout en évitant une relance de la prospection en dehors du cartel, sachant en outre que les différents pays membres ne pèsent pas le même poids dans les processus décisionnels, n'ont pas les mêmes besoins financiers en volume et ne poursuivent pas les mêmes objectifs géopolitiques.

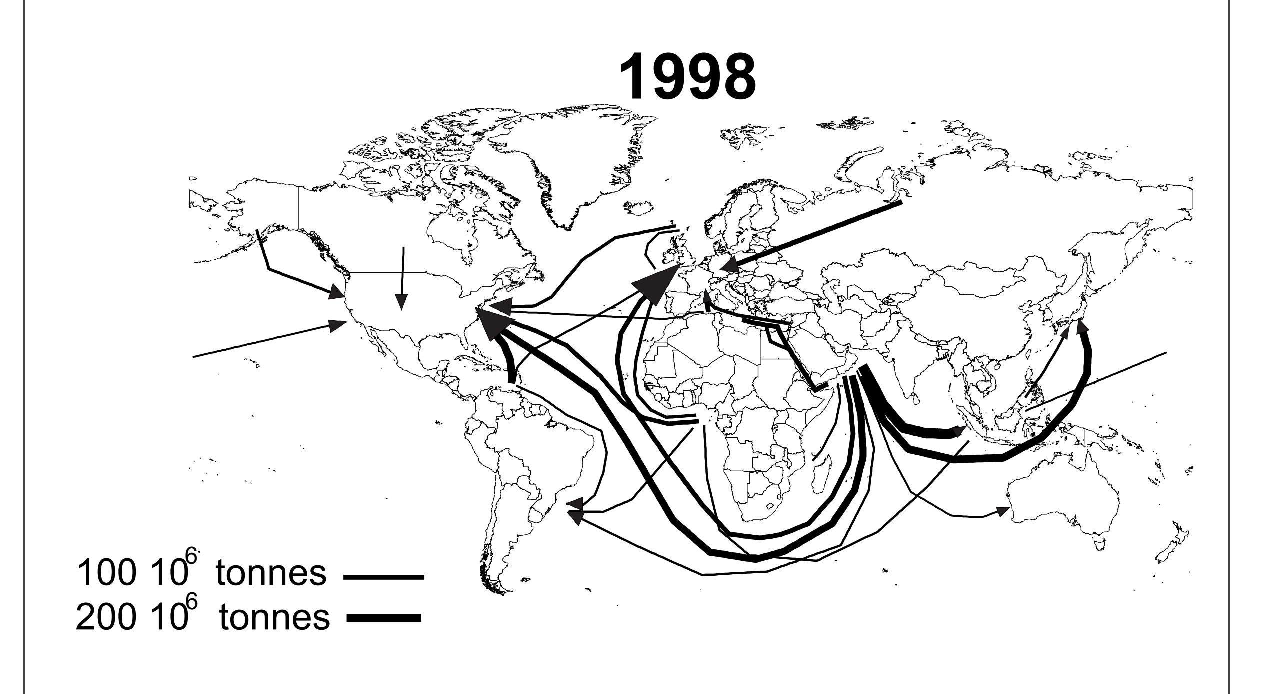
L'exemple du pétrole montre en tout cas que les hasards de la géologie sont loin d'être la seule explication de la géographie de l'extraction d'une matière première. La mise en évidence des ressources et leur exploitation sont fonction tout autant de stratégies économiques et politiques que de facteurs naturels. Les discours sur les raretés doivent être sérieusement relativisés, du moins à l'échelle du moyen terme. Comme on le développera plus loin, l'exemple du pétrole montre aussi que même la revalorisation, exceptionnelle, d'une rente sur les matières premières ne suffit pas à créer un développement endogène et durable dans les pays rentiers. Bien au contraire, de telles hausses conduisent le plus souvent à une destruction des structures économiques traditionnelles (laissant ainsi une économie totalement déstructurée si la bulle extractive s'effondre) et à une cristallisation des privilèges des groupes sociaux rentiers, avec les blocages qui en résultent (groupes mafieux dans l'ex-Union soviétique des années quatre-vingt-dix, ayant débouché sur la formation d'oligarchies ; oligarchie vénézuélienne, elle-même historiquement liée à l'oligarchie agraire, s'opposant aujourd'hui à Chavez ; pétro-monarchies arabes ; bureaucraties d'Etat s'étant approprié des révolutions dont les références initiales relevaient du socialisme national – Algérie, Irak –, voire du marxisme – Angola). Les économistes ont décrit au début des années 1960 la « Dutch disease », syndrome né de la brusque augmentation des ressources en devises suite à la commercialisation du gaz naturel : déplacement de la main-d'œuvre vers le secteur de haute compétitivité, aux dépens des autres, soumis aussi à une pression salariale malgré une compétitivité plus faible ; accroissement de la demande publique du fait des revenus supplémentaires aux mains de l'Etat, voire de la demande privée, entraînant une hausse générale des prix ; revalorisation de la monnaie, handicapant les secteurs exportateurs moins compétitifs ; etc. Mais la « Dutch disease » néerlandaise ne fut rien en comparaison avec les impacts déstructurants de la rente pétrolière sur les économies des pays périphériques. En revanche, un pays du centre, comme la Norvège, tire parti à long terme de sa manne pétrolière, qui alimente un fonds de placement diversifié pour les générations futures, dont seuls les revenus sont utilisés dans le présent.

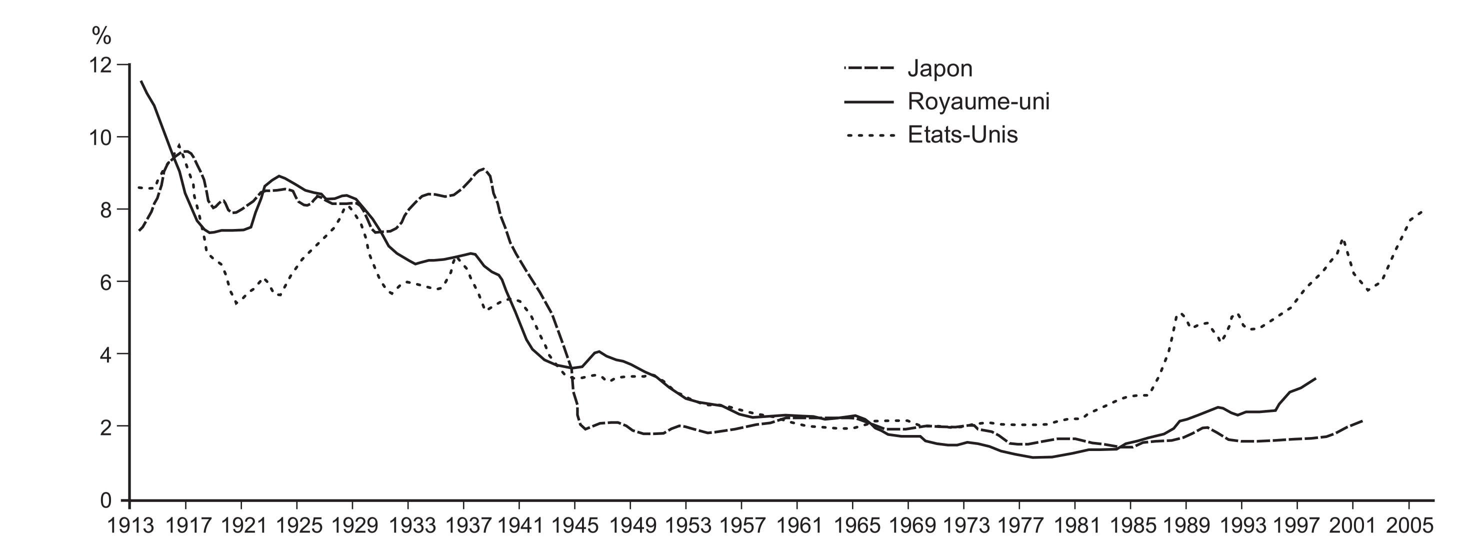


Source : G. Defuisseaux, A. Schiltz, L. Tenzer, J. Unger (2002), séminaire de géographie économique, Université Libre de Bruxelles.

Fig. 101. Evolution des principaux flux pétroliers mondiaux.


1973
100 10⁶ tonnes
200 10⁶ tonnes


1998
100 10⁶ tonnes
200 10⁶ tonnes



Sources : T. Piketty, E. Sacz.

Fig. 102. Part du pour mille le plus riche dans le revenu national aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et au Japon.

2. LE VIRAGE NEOLIBERAL DE LA FIN DES ANNEES SOIXANTE-DIX

La (contre)-révolution néolibérale se met en place à la fin des années soixante-dix face à la baisse considérable des profits et de la position des détenteurs de capital, dont le patrimoine est miné par la forte inflation des années 1970, et à l'augmentation des déficits publics. La réaction – d'abord aux Etats-Unis – s'organise autour d'une idéologie simple et alors très minoritaire, le néolibéralisme, qui saura s'imposer face à l'échec des politiques de relance keynésienne au Royaume-Uni et aux Etats-Unis avant de percoler en Europe continentale, où elle ne s'imposera cependant jamais avec la même force. Entre 1978 et 1980, plusieurs événements politiques majeurs se produisent, annonciateurs de la révolution néolibérale : l'avènement de Volcker à la tête de la Réserve fédérale américaine en 1979, les élections de Margaret Thatcher au Royaume-Uni (1979) et de Ronald Reagan aux Etats-Unis (1981). Y font pendant, en périphérie, le début des réformes de libéralisation de la Chine impulsé par Deng Xiaoping (1978) et le délitement croissant de la discipline à l'intérieur de la bureaucratie soviétique.

La hausse des taux d'intérêt décidée par la Réserve fédérale américaine en 1979 est parfois considérée comme l'acte de naissance du néolibéralisme : cet événement signe le point de départ d'une restauration du pouvoir de la finance, qui avait été fortement contrôlée durant la période fordiste ; il signe aussi la fin de l'érosion du patrimoine des classes dominantes. Le néolibéralisme se traduit donc – quelles que soient les modalités de son apparition – par une réaffirmation du pouvoir économique des classes dominantes. Le néolibéralisme prône la libéralisation de l'économie et la réduction de l'Etat à ses fonctions régaliennes (sécurité, monnaie, etc.), dont le rôle devrait se borner à assurer un climat propice aux affaires. Le marché est censé assurer le bon fonctionnement de l'économie en allouant au mieux les ressources disponibles. Les politiques néolibérales attaquent de front le monde du travail organisé, d'autant plus aisément que le chômage massif et le début des délocalisations industrielles vers des pays de la périphérie réduisent la capacité de résistance de celui-ci.

La vague néolibérale, qui triomphe à partir de 1979, surtout aux Etats-Unis, restaure le taux de profit des entreprises et augmente la part des revenus du capital par rapport à ceux du travail. Mais l'accumulation du capital ne reprend pas, bien au contraire, et les croissances économiques restent bien inférieures à celles qui prévalaient avant 1974.

Il en résulte une restauration des taux de profit des entreprises à partir du début des années 1980 (fig. 99). Toutefois, celle-ci ne s'accompagnera pas, bien au contraire, d'une reprise de l'accumulation du capital et les croissances économiques vont rester bien inférieures à ce qu'elles avaient été entre 1950 et 1974 (tableau 38). Les revenus des plus riches (les revenus du capital mais aussi les salaires les plus élevés, ceux de la « corporate governance ») repartent à la hausse (fig. 102). La contrepartie est évidemment une baisse relative des autres salaires, qui intéressent de loin le plus grand nombre d'actifs : à la différence du régime fordiste, le régime d'accumulation néolibérale découple gains de productivité et augmentations salariales (fig. 96).

Les caractéristiques principales du régime d'accumulation néolibérale qui expliquent la conjonction de profits à la hausse, d'une accumulation faible et d'inégalités croissantes sont :

– un renversement des objectifs des politiques monétaires. Alors que le plein-emploi avait été l'objectif des politiques monétaires durant le fordisme, la lutte contre l'inflation devient la nouvelle priorité avec comme conséquence l'apparition d'un chômage structurel, du moins en Europe ;
– une diminution du rôle de l'Etat dans l'économie : l'austérité budgétaire est justifiée idéologiquement par la nécessité de ne pas détourner les ressources financières au détriment du privé ; la

privatisation des secteurs étatisés (les secteurs industriels, le rail au Royaume-Uni, les télécommunications, etc.), y compris une partie des services publics, est supposée en améliorer l'efficacité, voire en réduire les prix ;

– une dérégulation de la finance tant au niveau domestique (assouplissement des règles et du contrôle) qu'international (libéralisation des mouvements de capitaux), qui se traduit par une financiarisation croissante de l'économie. Cela signifie à la fois un contrôle accru de la finance sur le reste de l'économie et l'importance accrue des opérations financières dans le bilan des entreprises. Cette financiarisation se marque surtout par les exigences de rentabilité à court terme qui peuvent entrer en contradiction avec le développement à long terme de l'entreprise. Parallèlement, une part croissante des profits est redistribuée en intérêts et dividendes, ce qui peut expliquer, avec la faiblesse relative des débouchés face à la demande plus limitée et à la concurrence ou à la production mondialisée, le bas niveau d'accumulation du capital ;

La dérégulation financière accompagne une financiarisation croissante de l'économie. La flexibilisation accrue du système productif va de pair avec une accentuation de la mondialisation.

– une organisation flexible des entreprises. Face à un marché de plus en plus diversifié et instable, une organisation nouvelle des entreprises s'est imposée. Celle-ci se caractérise par un recentrage sur leurs activités principales (*core-business*) et le recours croissant à la sous-traitance et au marché pour les services nécessaires à l'entreprise ;
– une flexibilité accrue du travail. A partir des années 1980, l'organisation du travail a systématiquement favorisé une segmentation de la main-d'œuvre et une individualisation des contrats de travail. Même dans les grands bastions du fordisme, comme l'industrie automobile, une masse instable de travailleurs précarisés et intérimaires est apparue à côté des travailleurs stables, rendant parfois difficile la solidarité ouvrière dans un contexte de menace permanente sur l'emploi ;
– une mondialisation de l'économie. C'est une dimension essentielle du régime d'accumulation néolibérale qui se traduit, à la différence de ce qui avait prévalu durant les phases antérieures de ralentissement économique, par la poursuite d'une forte dynamique des échanges commerciaux et le maintien d'une forte élasticité entre la croissance du commerce international et celle de la production, mais surtout par une augmentation considérable des IDE et des flux de capitaux financiers moins directement liés à la production. Nous y reviendrons.

Le régime d'accumulation néolibérale n'est en rien un simple retour à un capitalisme concurrentiel et libéral qui existait partiellement au XIXe siècle, voire encore avant la mise en place des régulations fordistes. Plusieurs éléments l'en distinguent profondément. Premièrement, et c'est l'élément principal, la concentration du capital s'est poursuivie : les géants financiers et les oligopoles sectoriels dominent plus encore le paysage économique des années 2000 que celui des années 1970. Autrement dit, la flexibilisation des entreprises ne s'est pas accompagnée d'une déconcentration du capital et encore moins de la décision économique. La concentration du capital est une tendance lourde et structurelle du capitalisme sur les temps longs. Deuxièmement, l'extension spatiale et l'intensification des rapports capitalistes se sont poursuivies ; c'est en fin de compte ce que traduit l'idée de mondialisation. Troisièmement, les instruments de régulation sont plus puissants qu'ils ne l'étaient par exemple dans les années 1930. Lorsqu'il s'agit de sauver le système, les principes keynésiens peuvent être appliqués, comme l'a montré la crise de 2008. Enfin, les stabilisateurs socio-économiques, en particulier les systèmes de

sécurité sociale, ont perduré, même aux Etats-Unis, où ils ont pourtant connu les assauts les plus durs.

3. DES PERFORMANCES CONTRASTEES AU CENTRE

Au centre, le néolibéralisme a donné lieu à des performances contrastées : à partir des années 1990, les Etats-Unis dégagent des croissances supérieures à celles de l'Europe et le Japon entre en crise structurelle. Parmi les grands pays européens, les performances britanniques – après deux décennies de crise profonde dans les années 1970 et 1980 – sont supérieures à celles de l'Allemagne ou de l'Italie, la France ayant des croissances intermédiaires (tableau 38). Ces écarts ont fortement appuyé un discours sur la supériorité du mode de régulation néolibérale, dans la mesure où les performances économiques ont été supérieures dans les pays où la libéralisation a été la plus poussée.

Mais cette interprétation pose plusieurs problèmes.

Premièrement, ces différences de performances doivent être relativisées. En termes de croissance du PIB par habitant, les performances européennes et nord-américaines sont assez proches : sur la période 1999-2008, la croissance moyenne annuelle des Etats-Unis a atteint 2,6 % et celle de l'Union européenne 2,4 %, mais la croissance du PIB par habitant était respectivement de 1,6 et 2,2 %, supérieure donc en Europe, ceci du fait du dynamisme démographique plus vigoureux des Etats-Unis. Pour le Royaume-Uni, les chiffres sont respectivement de 2,6 et 2,3 %. Comme on peut le voir, ramenés à une croissance par habitant, les écarts deviennent peu spectaculaires. Il est vrai toutefois que l'Allemagne (1,5 et 1,4 %), l'Italie (1,2 et 1,1 %) et dans une moindre mesure la France (2 et 1,5 %) ont connu des performances significativement plus faibles sur cette période.

La dérégulation néolibérale a profité aux économies les plus financières et spéculatives, du moins jusqu'à la crise de 2008.

Deuxièmement, les croissances britannique et américaine sont tirées par le poids de la finance, qui a fortement bénéficié des dérégulations nationales et internationales mises en place à partir des années 1980. Or, pour des raisons historiques, Londres et New York jouent un rôle décisif dans la finance mondiale et ces économies ont donc fortement bénéficié du nouvel ordre économique mondial. Autrement dit, la régulation néolibérale a été construite sur mesure pour de telles économies et ne s'adapte pas nécessairement à des économies dont les fondements structurels sont différents, comme celles de l'Allemagne, de l'Italie ou du Japon. Dès lors, rien n'indique que dans d'autres contextes, des réformes libérales aussi poussées qu'aux Etats-Unis eussent produit les mêmes effets. Les théories régulationnistes et institutionnalistes ont démontré que les institutions spécifiques d'une économie n'étaient pas aisément transposables à une autre économie. Il est donc tout aussi plausible que la rupture néolibérale, même moins poussée, ait en fait été mal digérée par certaines économies européennes et encore plus par celles du Japon.

Troisièmement, la croissance américaine – et dans une moindre mesure britannique – est tirée par une consommation (trop) élevée : la part de la consommation dans le PIB atteint ainsi en 2007 71 % aux Etats-Unis, 64 % au Royaume-Uni et entre 50 et 60 % dans les autres pays européens et au Japon. La contrepartie d'un niveau de consommation élevé est évidemment une épargne faible, et même nulle aux Etats-Unis à la veille de la crise de 2008. La hausse spectaculaire de la consommation est donc financée par le crédit : le taux d'endettement des ménages atteignait 140 % du PIB américain en 2006, 107 % au Royaume-Uni, 84 % en Espagne, contre 68 % en Allemagne et 45 % en France. Cela n'est possible aux Etats-Unis que

LES BLOCAGES DE LA CROISSANCE JAPONAISE

Le vigoureux dynamisme de l'économie japonaise s'est brisé à partir des années quatre-vingt. Cette rupture a mis en évidence des faiblesses structurelles d'un système économique traditionnellement fondé sur la valorisation de la discipline collective et la priorité donnée à l'épargne et à l'investissement industriel dans la phase nouvelle de tertiarisation, de flexibilisation et de mondialisation de l'économie, alors que les salaires japonais sont devenus élevés.

L'économie japonaise et le système des conglomérats, des keiretsus, sont apparus vulnérables pour diverses raisons :

- dans une économie plus flexible, ces conglomérats font preuve d'un manque de souplesse de gestion et de stratégies insuffisamment audacieuses. Ils sont présents dans trop d'activités. Leur gestion est peu transparente. Les systèmes traditionnels de décision par consensus fondés sur une remontée des suggestions de la base vers le sommet à travers une pyramide hiérarchique apparaissent lourds ;
- financées par les banques de leur groupe, couverts par un protectionnisme d'Etat de fait, protégées par des régulations fortes, les grandes entreprises industrielles ont surinvesti dans des filières visant l'exportation en masse de produits fordistes. Elles sont confrontées aujourd'hui à des capacités de production surdimensionnées, alors que la concurrence des pays asiatiques à bas salaires s'est accrue pour ce type de produits (il est vrai que par ailleurs la croissance chinoise et est-asiatique représente une opportunité d'exportation des biens d'équipement). Les banques ont accumulé des créances pourries et ont conservé dans leur portefeuille trop de firmes en difficultés, ne fût-ce que parce qu'elles relevaient de leur propre groupe ;
- couvertes par leurs banques de référence, les grandes entreprises n'ont pas développé une culture de rentabilité financière ;
- beaucoup de fonds japonais sont maintenant attirés par le financement de la dette américaine, qui offre des rendements plus élevés qu'au Japon, et se détournent donc de l'économie nationale ;
- la productivité apparemment très élevée dans les grandes entreprises japonaises, si on la juge par le volume de production rapporté au personnel occupé, est souvent liée en fait à l'ampleur du recours à la sous-traitance. Calculée sur l'ensemble de l'économie et par rapport au nombre réel d'heures de travail prestées, la productivité japonaise n'apparaît pas exceptionnelle ;
- l'engagement à vie, aujourd'hui en forte régression il est vrai, limite le recrutement des jeunes en période de ralentissement de l'économie, ainsi que la mobilité de la main-d'œuvre entre les entreprises ;
- le système éducatif japonais semble mal répondre aux besoins actuels de l'innovation. Il est fondé sur un parcours scolaire de bachotage, au prix d'une psychose permanente, paradoxalement dans un système scolaire primaire et secondaire peu sélectif, pour aboutir à la réussite difficile de l'examen d'entrée dans les plus prestigieuses universités. Après quoi, la suite du parcours universitaire s'apparente souvent plus à la création de relations sociales qu'à une formation scientifique exigeante ;
- le fort vieillissement de la population japonaise, les niveaux d'épargne élevés et le caractère très spéculatif de l'immobilier.

Le Japon a commencé à s'ouvrir modestement aux investissements étrangers et à des rachats de firmes japonaises par des capitaux étrangers. Certains ont pu conduire à des réussites et à des modifications des méthodes de gestion, comme dans le cas du rachat de Nissan par Renault. Le Japon doit aussi restructurer son appareil de distribution. Après l'éclatement des bulles boursières et immobilières, le secteur financier s'est restructuré autour de trois méga-banques, Mitsubishi, Mizuho et Sumitomo, mais la croissance japonaise continue de souffrir de politiques d'austérité et de tendances déflationnistes.

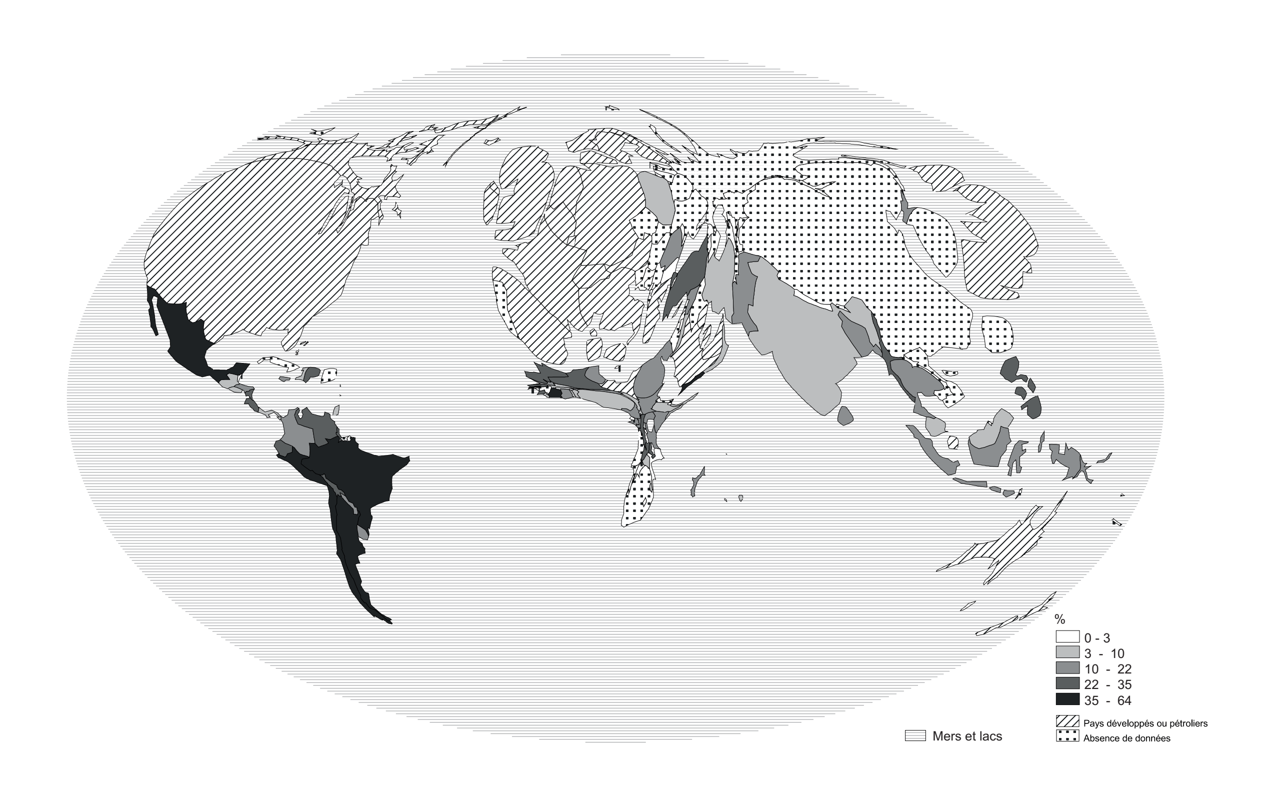
Les Etats-Unis vivent au-dessus de leurs moyens, en recourant massivement aux importations de biens de consommation. Le déficit de leur balance des paiements est largement financé par le Japon et la Chine. Les inégalités sociales s'y creusent.

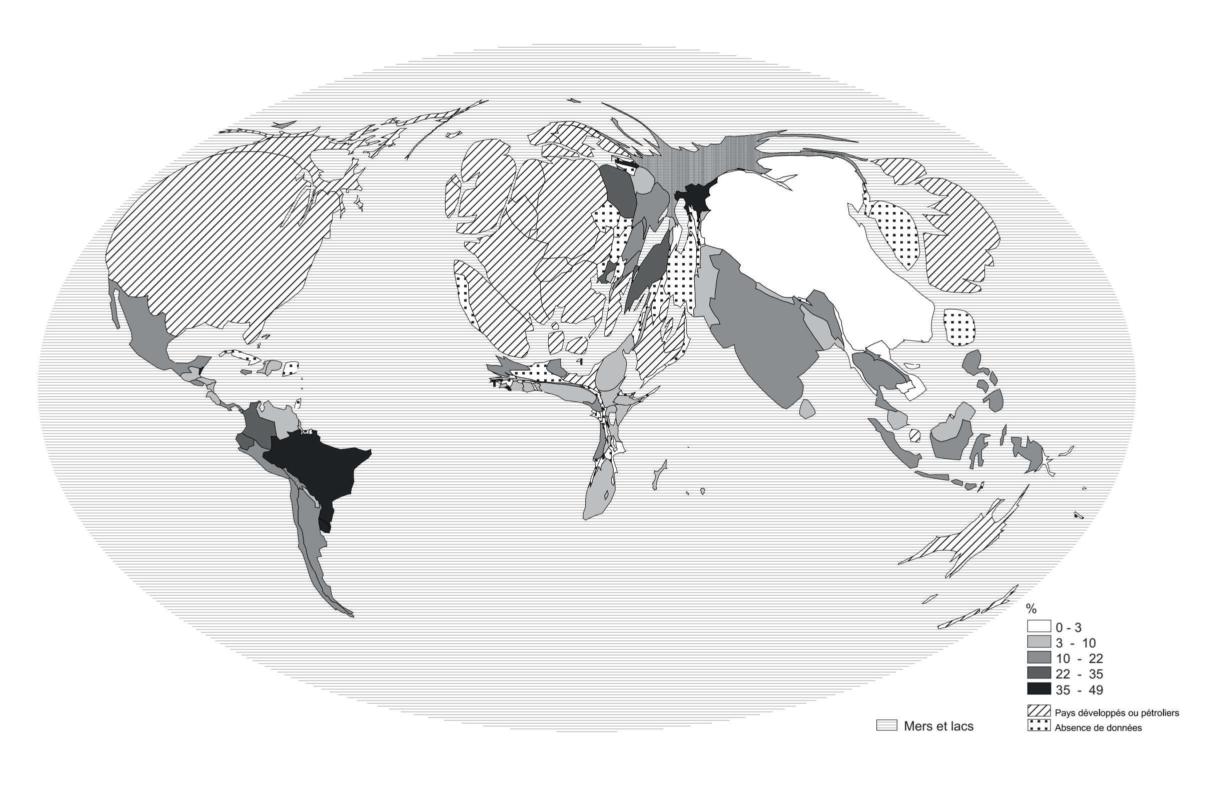
par un financement extérieur, comme l'indique le déficit de la balance des transactions courantes (6 % du PIB en 2006, 5 % en 2008). Les Etats-Unis vivent donc tout simplement au-dessus de leurs moyens, en recourant massivement aux importations de biens de consommation, ce que permettent à la fois la position du dollar comme monnaie de référence et la dépendance des économies émergentes, au premier rang desquelles celle de la Chine, vis-à-vis de la demande américaine. Face à la stagnation du pouvoir d'achat, et dans le contexte d'une finance de moins en moins régulée, l'endettement des ménages a permis de maintenir le moteur de la consommation à plein régime avec un déficit croissant de la balance des transactions courantes essentiellement financé par la Chine. En Chine en revanche, la montée des inégalités se traduit par une consommation faible, encore renforcée par la faiblesse des systèmes de sécurité sociale. Les surplus chinois sont donc absorbés par les déficits américains.

Quatrièmement enfin, les croissances économiques, plus aux Etats-Unis et au Royaume-Uni qu'ailleurs, ont essentiellement bénéficié aux ménages les plus riches.

Le régime d'accumulation néolibérale est donc lui aussi porteur de fortes contradictions. Celles-ci ont été mises en évidence par la crise de 2008. D'abord, comme déjà indiqué, la restauration du taux de profit s'est réalisée sans reprise de l'accumulation du capital. Cet écart entre les ressources financières disponibles – dont une part croissante dans les mains des sociétés financières – et l'accumulation de capital a nourri la formation de bulles spéculatives, d'instabilités et de crises successives au centre et dans les périphéries.

Le fondement de ces contradictions réside dans la montée généralisée – à des rythmes et à des niveaux différents selon les pays – des inégalités. Aux Etats-Unis en particulier, d'après l'OCDE, les 20 % les plus pauvres sont *en valeurs constantes* plus pauvres qu'ils ne l'étaient il y a 30 ans ! La consommation américaine, qui joue donc le rôle de moteur de l'économie mondiale, en particulier de celle des pays émergents, se réalise au prix de déséquilibres croissants : endettement des ménages, déficits publics, déséquilibres internationaux, etc. Comme le notent A. Brender et F. Pisani (2009) : « l'endettement des ménages a augmenté de manière rapide à partir de la fin des années 1990 parce que la politique monétaire a répondu par des taux d'intérêt bas à la succession de chocs récessifs rapprochés auxquels l'économie américaine était confrontée ». C'est de cette façon que l'économie américaine – et dans son sillage l'économie mondiale – s'est sortie rapidement de la récession du début des années 2000 : en relançant la consommation des ménages, ce qui ouvrait la voie à une nouvelle bulle spéculative (immobilière) et à la crise de 2008. Deux voies sont alors possibles. Soit les politiques monétaires continuent à soutenir la consommation par l'endettement des ménages – notamment avec des taux d'intérêt bas – au prix d'une aggravation des déséquilibres, qui peuvent mener à de nouvelles crises. Soit le choix se porte vers la résorption des déséquilibres, ce qui suppose une réduction de la consommation des ménages américains, qui entraînera inévitablement un ralentissement économique aux Etats-Unis mais aussi dans le monde entier.





Source : Banque mondiale.

Fig. 103. L'endettement extérieur des pays de la périphérie : le poids du service de la dette en pourcentage des recettes d'exportation de biens et de services. Au-dessus en 1980, en dessous en 2007.

4. LES CONSEQUENCES DU VIRAGE NEOLIBERAL EN PERIPHERIE

1. A L'ORIGINE DU VIRAGE NEOLIBERAL EN PERIPHERIE : LA CRISE DE LA DETTE

En périphérie, le virage néolibéral a eu d'importante répercussions. L'ouverture économique et la libération des marchés concernant presque la totalité des pays de la périphérie en Asie, en Afrique ou en Amérique latine. Il s'agit d'une rupture radicale avec les politiques de substitution aux importations ou de développement plus endogène, voire autarcique, menées par divers pays de la périphérie avant et après la Seconde Guerre mondiale (ou immédiatement après la décolonisation), parfois avec des succès économiques remarquables, comme au Brésil ou au Mexique. A partir de 1990, à la suite de l'implosion du « socialisme réalisé », les pays d'Europe centrale et orientale et les républiques issues de la dislocation de l'URSS se tournent aussi brutalement vers des politiques ultralibérales, avec des différences de modalité selon les pays.

Plus qu'au centre, la doctrine néolibérale est imposée de façon autoritaire en périphérie. Passons sur le cas chilien où un régime démocratiquement élu a été renversé avec l'aide des Etats-Unis, inaugurant la mise en place d'un véritable laboratoire des réformes néolibérales dès après 1973, avant même que ces politiques ne s'imposent aux Etats-Unis. Il s'agit d'un cas emblématique mais exceptionnel. L'ouverture économique et la diminution du rôle de l'Etat se sont surtout produites à la faveur de la crise de la dette.

La crise de la dette dans les années quatre-vingt impose aux pays de la périphérie des politiques d'austérité et une ouverture économique.

L'endettement de la périphérie – en tout cas d'une grande partie de celle-ci – s'est développé dans les années 1970. En surplus de liquidités du fait de l'afflux des pétrodollars après le premier choc pétrolier, la finance occidentale – et surtout les banques new-yorkaises – a prêté massivement et à des conditions apparemment avantageuses aux pays périphériques. La croissance industrielle enregistrée dans certains de ces pays s'est donc faite, surtout durant les années soixante-dix et au début des années quatre-vingt, au prix d'un lourd endettement. Ce dernier n'a toutefois pas seulement résulté d'apports d'investissements étrangers, mais aussi d'une dégradation des balances commerciales, du fait d'achats de matières premières énergétiques, de biens de consommation et de biens d'équipement, anticipant les possibilités d'exportation. La pire des situations était celle où ces emprunts étaient plus destinés à assouvir les besoins de consommation des élites parasitaires que ceux de l'investissement productif.

Le déclenchement de la crise de la dette est la conséquence directe de la hausse des taux d'intérêt imposés par les Etats-Unis à partir de 1979 [25]. Ses effets en sont aggravés par des débouchés moindres qu'attendus, du fait du ralentissement de l'économie mondiale, qui limita les possibilités d'exportation vers les marchés du centre. Dès 1982, le Mexique se retrouve en état de cessation de paiement et est sommé de mettre en place des réformes structurelles d'ouverture (baisse des droits de douanes, liberté de circulation des capitaux, etc.) et de libéralisation de l'économie (baisse du poids de l'Etat, programmes massifs de privatisation, marchandisation des services publics, etc.). Au cours des années suivantes, un grand nombre d'Etats ont été soumis à ce même schéma : endettement – difficultés financières – réformes structurelles imposées par le Fonds monétaire international (FMI) – réduction des programmes sociaux.

Ainsi, en Indonésie, l'accroissement soudain de la rente pétrolière au milieu des années soixante-dix avait permis à l'Etat de soutenir,

[25] Cette dette est évidemment d'une tout autre nature que celle des pouvoirs publics de certains pays développés, comme la Belgique, puisqu'il s'agit ici d'un endettement extérieur en devises, de plus en plus alimenté en outre par les besoins de financement nés des obligations de remboursement en principal et en intérêts de dettes antérieures.

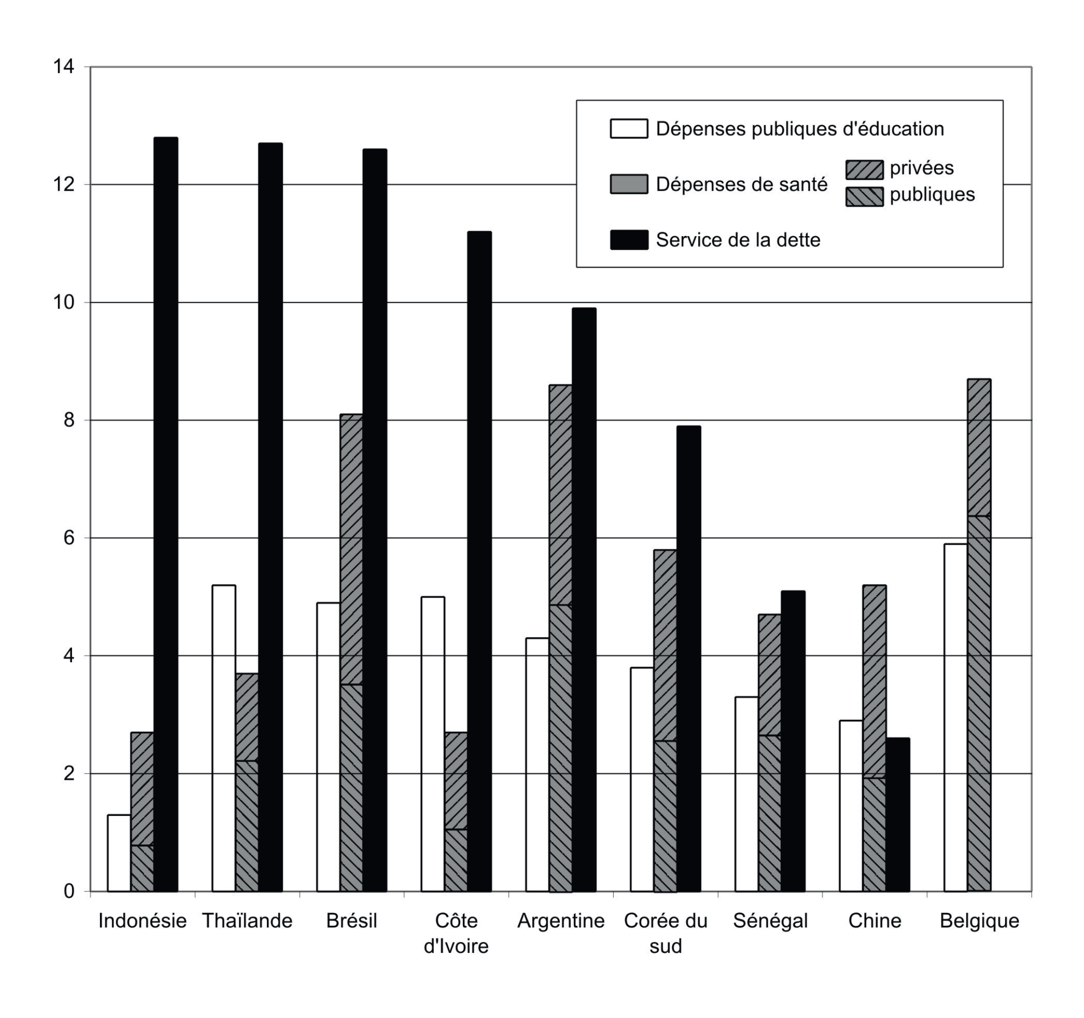
	1970	*1980*	*1990*	*2000*	*2008*
Dette (milliards de dollars, en dollars de 2000)	278	1282	1818	2369	3685
Dette en % du PIB	8,4	17,2	26,8	36,8	26,0
Service de la dette, en % des recettes d'exportation de biens et de services	14,4 (a)	18,6 (a)	26,2	29,7	24,5

(a) Estimation.

Sources : Banque mondiale et Fonds monétaire international.

Il est significatif que les statistiques de l'OCDE et de la Banque mondiale ne fournissent pas d'information sur la dette des pays du centre, supposés solvables et sûrs !

Tableau 52. Evolution de la dette des pays de la périphérie.



Source : Banque mondiale.

Fig. 104. Dépenses d'éducation et de santé et service de la dette, en % du PIB, dans quelques pays de la périphérie (moyenne 1999-2000).

entre autres au travers d'un nouveau système incitatif de crédit intérieur basé sur le secteur pétrolier nationalisé, une tentative de diversification industrielle vers des secteurs labour-intensives d'exportations manufacturières, mais davantage encore vers des secteurs nouveaux d'équipements en amont des industries locales tournées vers le marché intérieur. Mais ces tentatives, qui généraient de lourdes dépenses structurelles, furent étranglées avant d'avoir pu porter leurs fruits par l'assèchement des financements extérieurs lors de la fin du boom des prix pétroliers et de la forte remontée mondiale des taux d'intérêt. Ajouté au développement au cours des années soixante-dix de dépenses improductives, d'activités spéculatives et de fuites des capitaux, il s'ensuivit un endettement très lourd tant en volume qu'en proportion des recettes d'exportation.

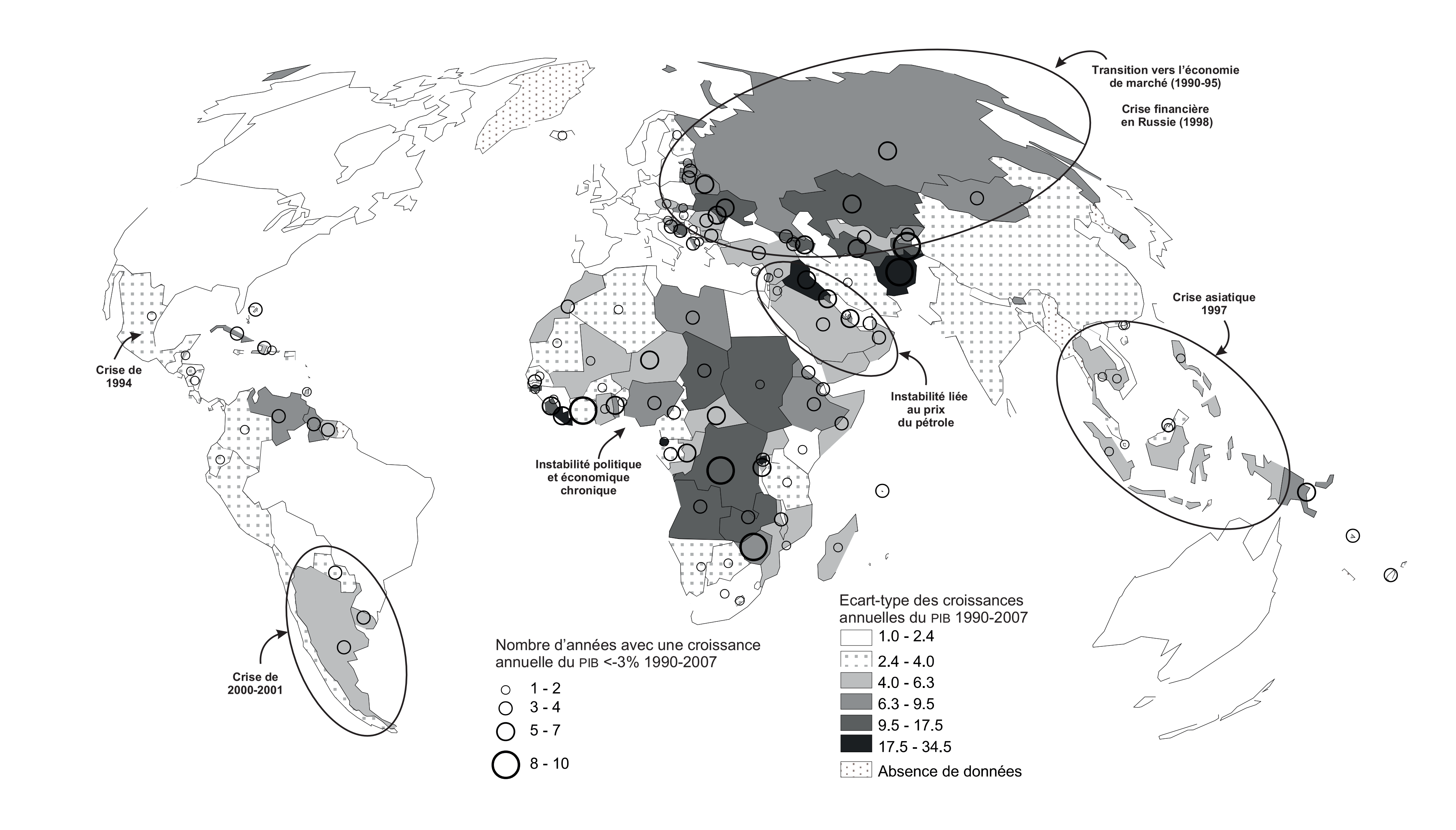
L'Amérique latine a été globalement la plus touchée par le phénomène de l'endettement.

Cependant, c'est l'Amérique latine qui a été globalement la plus touchée par le phénomène de l'endettement. Là, le crédit facile des années soixante-dix avait permis à de nombreux pays de s'affranchir temporairement des contraintes de financement. Ces contraintes limitaient les possibilités de poursuivre une industrialisation intérieure de substitution d'importation, de plus en plus coûteuse en capital et en équipements importés, mais qui n'était toutefois pas pour autant compétitive sur les marchés extérieurs et n'avait donc pu véritablement remettre en cause les dépendances par rapport aux ressources – d'ailleurs insuffisantes – du secteur traditionnel de l'exportation primaire, dont les termes de l'échange se dégradaient. Parmi les pays de la périphérie, les principaux endettements en volume concernent dès lors les trois grands Etats latino-américains, le Brésil, l'Argentine et le Mexique. Si des excédents commerciaux furent dégagés par ces pays et si une certaine réduction du volume de la dette y fut atteinte au cours des années quatre-vingt, sous la pression des instances monétaires internationales, ce fut au prix d'une réorientation vers les productions les plus extraverties, matières premières ou, au Mexique, industries de maquilladoras, de sous-traitance, et surtout d'un renforcement de l'austérité. Ceci limitera à son tour les possibilités d'investissements internes et conduira à un affaiblissement des marchés intérieurs, touchant surtout les populations les plus défavorisées, dans ce sous-continent où les inégalités sociales sont très élevées.

L'augmentation des ventes d'hydrocarbures permet à l'Union soviétique d'acheter des technologies (et du blé). Mais cela accroît sa dépendance technologique. Avec l'accroissement insupportable des dépenses militaires, ceci va précipiter l'implosion du système soviétique.

L'endettement international toucha aussi les pays du bloc soviétique dès la phase de décomposition interne du système. 1974 vit naître en Union soviétique l'illusion que le renchérissement du pétrole et les recettes d'exportation qui en résultaient permettraient d'acheter les technologies occidentales et ainsi de relancer la croissance économique. C'était négliger que la technologie vaut aussi par la gestion qui en est faite et que cela signifiait en outre une dépendance par rapport au bloc occidental. En outre, les recettes des exportations de matières premières ne suivirent pas l'évolution espérée, conduisant alors l'Union soviétique à augmenter le prix de ses exportations de matières premières vers ses partenaires du CAEM, l'ex-marché commun des pays du bloc de l'est, ce qui créa des tensions à l'intérieur de celui-ci. Avec la dépendance technologique croissante, l'endettement contribua à l'effondrement du système économique et politique des pays de l'est. Amplifiée par l'effondrement de son tissu industriel sous la concurrence extérieure à la suite de l'ouverture économique, et par un détournement massif des crédits internationaux par une partie des membres du nouveau pouvoir, la situation est devenue dramatique en Russie dans les années quatre-vingt-dix, tant en volume de la dette qu'en ratio par rapport aux recettes d'exportation.

Assez négligeable en volume, de sorte qu'il ne représente pas, à la différence des endettements latino-américains, voire est-asiatiques, un



Sources : PWT, complété par A. MADDISON.

Fig. 105. L'instabilité économique dans le monde.

problème majeur pour le système financier international, l'endettement en termes de ratio par rapport aux recettes d'exportation est souvent très élevé dans les pays les moins avancés, en particulier africains. Ceux-ci ont subi à la fois la hausse des prix énergétiques et des prix des produits manufacturés et la baisse des cours des matières premières ; l'endettement de ces pays les moins avancés est d'autant plus pernicieux qu'il résulte largement du financement de l'achat de biens de consommation par les élites dirigeantes parasitaires ou du poids d'investissements militaires et de prestige, plutôt que de la mise en place d'un appareil productif.

L'endettement est particulièrement pernicieux pour les pays les moins avancés, alors qu'en revanche le service de la dette reste parfaitement maîtrisé par la Chine et l'Inde.

Notons enfin que si les dettes de la Chine, de la Corée du sud ou de l'Inde sont importantes en volume, leur poids par rapport à l'économie nationale et la capacité de ces pays à en assurer le service sont maîtrisés, comme en atteste à suffisance l'accumulation de créances en dollars par la Chine.

L'endettement des pays de la périphérie est devenu tel qu'il induit un transfert financier net vers les pays du centre. Dans bien des pays de la périphérie, le poids du service de la dette, qui s'entretient à coup de rééchelonnements successifs, supplante très largement des postes comme les dépenses de santé, d'éducation ou d'infrastructure et y impose des coupes sombres, hypothéquant d'autant leur développement futur (fig. 104). Les politiques d'austérité font gonfler les pourcentages de population vivant sous le niveau du minimum vital, pourtant fixé fort bas.

2. UNE INSTABILITE CHRONIQUE, DES PERFORMANCES CONTRASTEES

Une des principales caractéristiques de la période post-fordiste a été – plus encore qu'un affaiblissement de la croissance mondiale – une forte instabilité de celle-ci, avec la succession de périodes de boom et de crises profondes, surtout sensible en périphérie (fig. 105). Au cours de la période 1990-2007, aucun pays développé, pas même le Japon, n'a connu de décroissance supérieure à 3 % sur une année. En revanche, les pays de la périphérie sont caractérisés par des crises profondes suivies de rebonds parfois spectaculaires : - 9 % au Mexique en 1995 ; - 11 % en Thaïlande et - 16 % en Indonésie en 1997 ; - 8 % en Russie en 1998 ; -7 % en Argentine en 2002 après trois années de décroissance, etc. C'est bien ce dont témoigne l'écart-type élevé des niveaux de croissance annuelle cartographié sur la figure 107.

A l'origine de cette instabilité, les mouvements croissants de capitaux ont été soumis à de multiples flux et reflux, dont les configurations spatiales sont souvent difficiles à lire. Les crises financières se sont succédé (Mexique en 1994-1995, Asie orientale en 1997, Brésil en 1997-1998, Russie en 1998, Argentine en 2000-2001, Turquie en 2000, pour ne citer que les principales), provoquant à chaque fois des ondes de choc au-delà du ou des pays concernés et des dégâts économiques et sociaux considérables. Le schéma est toujours similaire : sur la base de performances économiques honorables se crée une bulle spéculative en grande partie alimentée par des capitaux extérieurs ; celle-ci se dégonfle aux premiers signes d'un retournement de la conjoncture. La finance – comme toujours – amplifie donc les mouvements de l'économie réelle. Lorsque les capitaux reviennent, c'est pour racheter à bas prix des actifs très sous-évalués. Cette instabilité est donc un effet direct de la libéralisation financière internationale, c'est-à-dire de la liberté de mouvement des capitaux.

En cas de crise, les réponses préconisées par le FMI ont toujours été d'intensifier l'ouverture économique, de diminuer les interventions de l'Etat dans l'économie, notamment en termes d'aides sociales.



Sources : PWT, complété par A. MADDISON.

Fig. 106. Taux de croissance annuel moyen du PIB/hab. (1990-2007).

C'est par exemple ce qui a pu être observé suite à la crise de 1997 en Asie orientale. Toutefois, plusieurs pays, en particulier la Malaisie, ont alors refusé les injonctions du FMI, ce qui semble leur avoir été nettement favorable. Au-delà de l'instabilité économique, la dépendance croissante vis-à-vis de la finance internationale et des marchés extérieurs pèse donc lourdement sur le niveau des salaires et les conditions sociales. En effet, toute évolution économique susceptible de peser sur les profits à court terme (élévation des impôts, hausse des salaires, etc.) sera sanctionnée par un retrait des capitaux, potentiellement générateur de crise [26].

Le post-fordisme voit donc le passage, dans une très grande partie de la périphérie, de (tentatives) d'accumulations relativement endogènes lors de la période précédente – moins exogènes en tout cas – à des économies de plus en plus ouvertes, dépendantes des marchés extérieurs (lorsque la croissance est tirée par les exportations) et des capitaux extérieurs de plus en plus volatils. Toutefois, dans un tel contexte, les performances – et même les stratégies de développement, malgré les injonctions des instances internationales – ont été très différentes selon les macro-régions (fig. 106, tableau 38). Certains pays ont incontestablement pu tirer leur épingle du jeu et ont bénéficié de leur insertion croissante – mais contrôlée – dans l'économie mondiale : c'est certainement le cas des NPI, qui avaient déjà entamé l'accélération de leur croissance durant les années 1960, et de la Chine. Mais il s'agit plutôt d'exceptions même si ce sont des exceptions de taille.

Nous proposons donc de passer en revue les principales macro-régions de la périphérie, en s'interrogeant sur leurs stratégies de développement et leurs évolutions économiques dans le contexte de la mondialisation et de la libéralisation des échanges. Sur la base de leurs performances économiques (tableau 38, fig. 106) et de la stabilité de leur croissance (fig. 105), nous envisagerons successivement :

– les NPI de l'Asie orientale et sud-orientale, où l'accélération de la croissance économique et le développement de l'industrie exportatrice sont apparus en premier lieu, même si leur dynamisme a été supplanté et concurrencé par celui de la Chine après la crise asiatique de 1997, qui a laissé des traces marquées ;
– la Chine, dont la forte croissance, qui en fait aujourd'hui la grande économie la plus dynamique au monde, s'est accélérée après 1978 et surtout dans les années 1990, en même temps que l'économie planifiée autocentrée cédait la place, sans décomposition de l'Etat, à une privatisation de fait avec une politique économique centrée sur l'exportation manufacturière ;
– l'Inde, dont le dynamisme s'est accéléré au cours de la dernière décennie, avec une économie industrielle qui reste avant tout tournée vers le marché intérieur, mais aussi un développement de l'exportation de services ;
– l'Amérique latine, où, nonobstant l'importance de l'économie mexicaine de maquilladoras ou le poids de l'industrie brésilienne, les croissances ont été assez médiocres et handicapées par l'importance de l'endettement, comme au Brésil dans les années quatre-vingt-dix, ou l'impact de crises financières, comme celle du Mexique en 1994 et de l'Argentine en 2000-2001 ;
– l'Afrique, chroniquement et structurellement instable, avec une croissance faible et erratique, liée aux aléas de la primo-exportation, absorbée par le croît démographique et de toute manière peu génératrice de réel développement ;
– les pays pétroliers, surtout ceux du Moyen-Orient, très marqués par les incertitudes géopolitiques et dont les résultats économiques

[26] Il faut bien comprendre que ce n'est pas parce que le capital est « mauvais » que les choses se passent de cette façon, mais parce que les investisseurs internationaux institutionnels (banques, fonds de pension, etc.) sont eux-mêmes en concurrence pour attirer les fonds. Dès lors, ils répondent à toutes les informations susceptibles de limiter les retours sur investissement. Sans compter les mouvements spéculatifs qui entretiennent les tendances à la hausse ou la baisse.

	1965	*1974*	*1992*	*2000*	*2006*
Japon	33	37	33	28	27
Hongkong	32	29	31	31	32
Singapour	30	26	47	45	48
Corée du sud	8	22	36	34	30
Thaïlande	19	26	35	31	32
Malaisie	22	25	33	40	33
Philippines	21	27	19	35	30
Indonésie	8	…	24	30	28
Cambodge	13	...	13	14	18
Chine	25	28	40	37	54
Belgique	…	35	23	25	24
Etats-Unis	...	20	14	17	14

Source : Banque mondiale.

Tableau 53. Taux de l'épargne en Asie orientale (épargne brute, en pourcentage du PNB).

rendent essentiellement compte des fluctuations des cours des hydrocarbures ;
– l'ancien bloc soviétique, dont l'implosion globale, sociétale (économique, politique, sociale) succède à une décennie de blocages politiques et bureaucratiques durant les années quatre-vingt. Ces pays sont marqués, à des degrés et selon des calendriers divers, par une crise systémique profonde durant la décennie quatre-vingt-dix, de sorte que certains n'ont toujours pas retrouvé leur niveau de produit de 1989 (par exemple l'Ukraine), ou l'ont à peine atteint (la Russie).

Les structures spatiales internes de ces pays seront envisagées plus loin, dans le chapitre neuf.

3. UNE MACRO-GEOGRAPHIE DU POST-FORDISME EN PERIPHERIE

a. Les NPI asiatiques

Les pays nouvellement industrialisés de l'est asiatique (les NPI) ont lancé un processus très rapide d'accumulation, déjà pour les premiers d'entre eux durant les années 1960, reposant en partie sur un secteur dynamique d'exportations manufacturières vers les pays centraux sur la base des bas niveaux salariaux, et en remontant les filières depuis des industries de main-d'œuvre, comme les articles de pacotille, la confection ou le textile. A la première vague, qui démarra dans les années soixante et progressa vers l'industrie automobile, les chantiers navals, avant d'aborder, durant les années quatre-vingt, la production électronique – en commençant ici aussi par le bas de gamme (Corée du sud, Taïwan, outre Hongkong et Singapour) –, en a succédé une deuxième (Thaïlande, Malaisie), suivie d'une troisième (Indonésie, Philippines) et aujourd'hui d'une quatrième (Vietnam), toujours en partant des stades les plus labour-intensives. Rien n'indique toutefois que les NPI plus tard venus au décollage industriel pourront remonter les étapes des filières technologiques comme l'ont fait leurs prédécesseurs, d'autant que leurs exportations subissent maintenant de plein fouet la concurrence chinoise.

Les NPI ont mené des politiques d'industrialisation exportatrice, en remontant les filières technologiques, mais sans pour autant négliger la protection de leurs marchés intérieurs. L'encadrement étatique a joué un rôle important dans ces processus.

Ces processus d'industrialisation ont le plus souvent été menés sous la férule de pouvoirs autoritaires, entreprenants et interventionnistes, s'appuyant sur les héritages, y compris idéologiques, des fortes structures d'encadrement social traditionnelles, souvent associées historiquement à la maîtrise d'un vaste réseau hydraulique et/ou à l'agriculture intensive en riziculture inondée. Dans ces systèmes socialement très intégrés, une paysannerie nombreuse, très disciplinée et disposant de qualifications artisanales, se soumettait à l'autorité du pouvoir central avec d'autant moins de résistances que celui-ci parvenait à réaffirmer sa légitimité sociale en témoignant de sa capacité à mobiliser à bon escient le travail paysan, par exemple pour réaliser de nouvelles infrastructures hydrauliques ou pour entretenir le réseau existant. Le maintien de rapports de pouvoir issus de ces anciennes structures d'encadrement permit aux nouveaux régimes politiques d'obtenir de très fortes croissances, largement fondées sur une mobilisation extraordinaire des ressources en travail (augmentation rapide des taux d'activité par incorporation de la main-d'œuvre rurale excédentaire et du travail féminin en particulier) et en capital, au travers d'une élévation rapide des taux de l'épargne, et de leur maintien ensuite à des niveaux très élevés. La généralisation de la scolarisation y contribua. Si elle fut plus tard à la base de l'adaptation de la main-d'œuvre aux exigences des nouveaux emplois industriels, elle fut d'abord en effet un puissant moyen pour imposer les nouvelles

	PIB/hab. (Etats-Unis = 100)			*Secteur manufacturier en % du PIB*				*Exportations de marchandises en % du PNB*				*Part du textile et de la confection dans les exportations*				*Part des machines et du matériel de transport dans les exportations*			
	1985	*2002*	*2007*	*1965*	*1983*	*2001*	*2007*	*1965*	*1983*	*2001*	*2007*	*1965*	*1983*	*2000*	*2007*	*1965*	*1983*	*2000*	*2007*
Corée du sud	28	53	55	18	29	30	28	6	29	31	38	27	21	13	2	3	28	55	65
Taïwan	…	62	63	…	…	…	…	…	…	32	…	…	…	…	3	…	…	…	59
Thaïlande	14	20	23	14	22	32	34	14	16	58	64	…	10	12	4	…	6	42	50
Malaisie	24	35	43	9	19	32	30	40	49	108	96	…	3	4	1	2	15	61	55
Philippines	11	10	11	20	24	22	22	12	15	43	32	1	7	10	4	…	3	72	73
Indonésie (a)	10	11	12	8	13	26	27	6	26	37	28	…	1	15	7	3	1	12	16
Vietnam	5	7	8	…	18	18	21	…	…	47	69	…	…	…	28	…	…	…	12
Cambodge et Laos	3	5	6	...	7	17	19	12	...	34	47	0	…	...	73	0	…	…	2
Chine	5	14	19	29	37	35	33	4	10	20	37	…	…	29	14	…	4	31	50
Japon	78	73	72	32	30	22	21	9	12	10	16	17	4	2	0	31	56	75	71
Belgique	73	77	80	30	25	20	17	37	61	81	95	12	7	7	3	20	23	31	26

(a) Dans l'interprétation des chiffres relatifs à l'Indonésie, il ne faut pas oublier que ce pays est un important exportateur de pétrole.
Sources : Banque mondiale, PWT et www.stats.unctad.org.

Tableau 54. Etapes de l'insertion des pays de l'Asie orientale et sud-orientale dans l'économie exportatrice et la remontée des filières.

orientations socio-politiques et faire accepter un ensemble de normes sociales en matière d'obéissance, de respect de l'autorité, d'épargne et de soumission individuelle aux intérêts présentés comme collectifs.

Les nuances entre ces pays tiennent à l'époque du démarrage initial, à l'intérêt porté initialement à la substitution d'importation, au rôle des petites et moyennes entreprises nationales – plus important par exemple à Taïwan qu'en Corée –, à la force de l'encadrement étatique et de la cohésion socio-politique – plus forte dans les pays du monde chinois qu'en Indonésie –, éventuellement au rôle joué par la diaspora chinoise. Si l'on exclut Hongkong et Singapour, Taïwan et la Corée sont arrivés le plus loin dans la remontée des filières ; d'autres pays, au démarrage plus tardif, servent de pays-ateliers pour les pays du centre, surtout le Japon et les Etats-Unis, qui leur fournissent les biens d'investissement.

Politiquement autoritaire, même si des avancées démocratiques ont eu lieu à partir des années quatre-vingt-dix dans les plus avancés d'entre eux, le pouvoir s'est montré aussi très interventionniste sur le plan économique, bien au-delà d'ailleurs de la seule promotion des exportations manufacturières. Si celles-ci ont bien joué un rôle majeur, les marchés nationaux ont été en même temps (et souvent antérieurement) bien protégés, de manière sélective, et la substitution d'importation n'a pas été négligée. La demande interne a été soutenue, entre autres sur la base d'une modernisation de l'agriculture.

Dans le secteur domestique de substitution d'importation comme dans le secteur exportateur, l'Etat a systématiquement cherché à peser sur l'orientation des investissements, de manière à assurer une remontée progressive des filières technologiques. Il a veillé aussi à mettre en place une organisation efficace du crédit. C'est souvent en collaboration étroite avec l'Etat que se sont installés une partie des grands groupes privés nationaux, dont l'autonomie sera d'ailleurs très relative : ils resteront des vecteurs privilégiés de l'action de l'Etat sur les orientations économiques, tout en jouant un rôle d'école entrepreneuriale à la base d'une consolidation volontariste du secteur privé.

Par ailleurs, d'autres facteurs favorables ont joué un rôle important dans la mise en place et la consolidation des économies des NPI asiatiques.

Dans la plupart de ces pays, un entrepreneuriat capitaliste dynamique s'est ainsi constitué sur la base de la diaspora chinoise, nourrie par les flux d'émigrants suite à la révolution de 1949, mais historiquement déjà liée à la volonté d'une partie de la bourgeoisie marchande d'échapper aux limites imposées à l'initiative et à l'accumulation privée dans le cadre contraignant de l'Etat chinois, contraintes qui se renforceront ensuite dans le sillage de la pénétration occidentale. Malgré les discriminations dont elle a été la cible à plusieurs reprises, la bourgeoisie chinoise de la diaspora, qui dispose en général de la nationalité locale, a su profiter habilement des mesures de protection que les NPI ont imposées face aux intérêts occidentaux ou japonais et user des multiples aides, protections et prêts préférentiels mis en place par les autorités pour stimuler l'émergence d'un capitalisme privé local.

La plupart des NPI furent aussi massivement soutenus, économiquement et militairement, par les Etats-Unis à partir des années cinquante, dans le cadre d'une stratégie géopolitique de « containment » face à la Chine communiste. La crainte de voir se diffuser les révolutions communistes à partir du foyer chinois puis indochinois incita l'administration américaine, au-delà de ses interventions militaires, à consolider des régimes autoritaires en place, tout en encourageant certaines mesures

sociales (comme des réformes agraires) susceptibles d'éviter des tensions sociales trop explosives.

Quant aux investissements étrangers, s'ils furent loin d'être négligeables, aussi bien dans les secteurs domestiques que dans les secteurs d'exportations manufacturières, sur la base des bas salaires, ils ne furent en général pas dominants, même compte tenu de leurs liens de sous-traitance. Ils firent d'ailleurs souvent l'objet d'une grande vigilance des autorités nationales, soucieuses de les confiner au maximum aux seuls segments inaccessibles temporairement au capital local.

L'ampleur de la crise de 1997-1998, qui fut certes très largement amplifiée par la spéculation internationale, révéla des faiblesses liées à la persistance de dépendances technologiques et souligna les difficultés de la poursuite à terme de croissances d'abord tirées d'une extrême mobilisation du travail et de l'épargne. Toutefois, l'Asie orientale et sud-orientale apparaît, avec la Chine, comme la partie de la périphérie la mieux armée aujourd'hui pour améliorer son positionnement dans l'économie mondiale. De fait, ce type de développement a pu s'y appuyer sur des conditions endogènes favorables : une cohésion sociale, une discipline étatique et un haut niveau initial de maîtrise artisanale et d'éducation. Le mode d'industrialisation des NPI est et sud-est asiatiques ne semble dès lors pouvoir se concevoir que dans un petit nombre de pays.

Les pays les plus avancés de l'Asie du sud-est ont pris la tête d'un processus d'intégration régionale, l'ASEAN. Les marchés intérieurs se développent et, dans les pays les plus développés du groupe, le développement d'une forte classe moyenne bien éduquée est un élément de renforcement et de consolidation de processus de démocratisation.

b. La Chine

Héritière elle aussi de structures d'encadrement traditionnelles fortes, mais beaucoup plus puissantes encore qu'ailleurs en Asie, la Chine a aussi suivi une voie autonome plus radicale, en entamant un développement endogène non sur la base d'un Etat capitaliste autoritaire et interventionniste, mais sous la direction d'un Etat se réclamant du communisme. Durant la période maoïste, elle a d'abord mené un effort d'industrialisation lourde autarcique, sur le modèle soviétique. Ce modèle va induire des contradictions économiques et sociales entre les masses paysannes, les cadres urbains, les ouvriers (très minoritaires) et l'Etat. Ces contradictions seront utilisées et amplifiées dans le cadre d'un conflit qui s'est développé au sein même du pouvoir et de l'appareil d'Etat, entre une partie des dirigeants communistes issus de la révolution et d'autres formant un nouveau groupe social de cadres, entre autres issus de l'industrialisation elle-même. Elles déboucheront à la fin des années cinquante sur le « Grand bond en avant », avec ses tentatives volontaristes d'industrialisation des campagnes, puis au milieu des années soixante sur la « Révolution culturelle ». Ces deux épisodes de troubles et d'instabilité ne sont du reste sans doute pas étrangers aux stratégies traditionnelles du sommet du pouvoir qui, pour assurer sa domination face aux masses paysannes comme face aux puissants corps intermédiaires de l'Etat, s'est fréquemment appuyé, par une alternance dans ses alliances, sur les conflits d'intérêt opposant ces deux groupes sociaux.

Après la période maoïste de développement endogène, la Chine s'ouvre aux investissements étrangers, d'abord dans des zones économiques spéciales, mais surtout privatise de fait son économie. Les investissements massifs sont soutenus par un taux d'épargne exceptionnel. C'est l'exportation qui tire la croissance. Les formes de cette dernière sont porteuses de vastes tensions sociales et régionales.

Le virage politique chinois de 1978, amplifié dans les années quatre-vingt-dix, débute par une libéralisation de fait de l'agriculture et la dissolution des communes populaires en tant qu'unités de base de production dans le monde rural. Il se marque aussi par l'ouverture à

des implantations étrangères dans des zones économiques spéciales, avant que ne se développe un capitalisme industriel privé de fait, aux mains des élites bureaucratiques issues du système communiste, ou de leurs enfants, masqué tout d'abord derrière des mécanismes de contractualisation entre les dirigeants des entreprises et les pouvoirs politiques locaux, régionaux et national. Mais, politiquement et formellement, le régime communiste reste en place, continue à fonder la légitimité du processus de croissance et l'Etat garde le contrôle des processus, à la différence de l'ancienne Union soviétique, où la privatisation menée par la bureaucratie ou une fraction de celle-ci à conduit à l'implosion de l'Etat et à l'auto-dissolution du parti communiste. A côté de son industrie lourde, mise en place et privilégiée auparavant, et des activités tournées vers son marché intérieur, potentiellement énorme mais limité par le bas niveau des salaires et le taux élevé de l'épargne dans un pays où la sécurité sociale et le système de retraite sont déficients, alors que le vieillissement s'accélère, la Chine base depuis deux décennies son essor sur le développement très rapide de ses infrastructures et surtout de ses exportations. La généralisation de la politique d'ouverture économique a entraîné de très fortes augmentations des disparités sociales, l'exploitation de millions de paysans travaillant à titre précaire, sans hukou, le permis de résidence, dans les villes et a créé des déséquilibres spatiaux au profit des régions côtières, en particulier celles du sud de la Chine. Néanmoins, malgré l'extraversion croissante de l'économie chinoise, et sa dépendance du maintien des capacités d'achat des marchés occidentaux, surtout de l'américain, ses croissances galopantes soulignent, comme dans le cas des NPI asiatiques, l'importance des facteurs endogènes dans l'explication des essors économiques.

c. L'Inde

L'Inde, qui possédait déjà une bourgeoisie industrielle nationale sous le régime britannique, a fondé son développement sur un marché intérieur protégé. Elle s'ouvre aujourd'hui à l'international surtout par l'exportation de services.

On l'a vu, l'Inde possédait déjà sous le régime britannique des éléments de bourgeoisie industrielle nationale. Profitant de la taille du marché du sous-continent, ces industriels soutinrent, après l'indépendance, l'intervention de l'Etat dans la mise en place des industries de base (le « socialisme indien »), une politique économique protectionniste et une position politique neutraliste, leur permettant de s'appuyer sur l'Union soviétique pour faire contrepoids, jusqu'à la fin des années quatre-vingt, à l'influence occidentale. La bourgeoisie industrielle indienne contrôlait bien l'appareil d'Etat, entre autres à travers les rouages du parti du Congrès, longtemps hégémonique. Elle put ainsi protéger assez efficacement l'industrie nationale par un système sélectif de crédit bon marché et de subventions, par le soutien d'un fort secteur nationalisé, ainsi que par diverses mesures de protection vis-à-vis de la concurrence étrangère : protections tarifaires, quotas d'importations et limitation des investissements des firmes étrangères dans tous les secteurs jugés à la portée technologique des firmes nationales ; plafonnement des participations étrangères, surtout dans les secteurs tournés vers le marché intérieur ; limitation de l'usage des brevets comme barrière à la concurrence. La pénétration des firmes transnationales est dès lors restée limitée à l'échelle du sous-continent, et l'endettement extérieur somme toute modeste [27], dans le cadre il est vrai d'un dynamisme global assez faible, qui a tendanciellement réduit la part de l'Inde dans l'industrie des pays de la périphérie.

Depuis le milieu des années soixante-dix, une politique d'ouverture puis de privatisation a été engagée. Elle s'est développée en réponse aux pressions conjointes des banques internationales, cherchant à placer leurs excédents de liquidités, des puissants milieux d'affaires expatriés, souvent dans les Etats pétroliers en forte croissance du

[27] L'industrialisation s'est aussi développée avec l'appui de l'Etat dans l'Egypte nassérienne, où la lutte pour l'indépendance avait, de même, pu s'appuyer sur une bourgeoisie nationale assez forte. Ici aussi l'étiquette était celle d'une « voie socialiste nationale », en l'occurrence arabe. Mais l'expérience égyptienne de développement endogène a buté dès la mort de Nasser sur les blocages bureaucratiques, l'ouverture obligée aux Etats-Unis, à qui l'Egypte a été contrainte de s'adresser pour assurer ses approvisionnements en céréales, l'affaiblissement de l'appui soviétique, etc.

Moyen-Orient, d'une partie de la bourgeoisie intérieure (qui mise sur des coopérations avec de grandes firmes internationales pour renforcer sa position relative face à la concurrence intérieure) et de certains gestionnaires des secteurs nationalisés, qui cherchent à valoriser leur position stratégique lors d'opérations de privatisation. Ces dernières ont du reste vu leur fréquence augmenter dès lors que la montée de l'endettement extérieur, consécutive à la politique d'ouverture, a soumis davantage les autorités indiennes aux injonctions en ce domaine des instances financières internationales.
Mais l'industrie indienne continue de contrôler largement son marché intérieur et de peu dépendre de l'exportation. L'ouverture est plus spectaculaire dans le domaine des services, en particulier les services informatiques, où l'Inde bénéficie de l'avantage d'une large pratique de l'anglais. Même si elle est loin d'atteindre les taux chinois, la croissance indienne tend à s'accélérer sensiblement ces dernières années.

d. L'Amérique latine

On l'a vu, les grands pays d'Amérique latine avaient pu profiter de la crise des années trente pour lancer des processus d'industrialisation de substitution d'importation, en se protégeant de la concurrence des produits manufacturés du centre. Ces développements avaient été ensuite favorisés par l'augmentation des recettes dont ces pays avaient bénéficié suite au renchérissement des matières premières durant et immédiatement après la Seconde Guerre mondiale. Ces processus d'industrialisation étaient menés par les bourgeoisies nationales, qui s'appuyaient sur l'Etat et les secteurs modernisateurs de l'armée, tout en bénéficiant dans un premier temps de l'alliance des classes ouvrières urbaines, dans des contextes de syndicalisme corporatif et dans le cadre d'une opposition commune aux oligarchies foncières traditionnelles. Mais les intérêts de cette bourgeoisie industrielle allaient bientôt entrer en conflit avec ceux de la classe ouvrière et entraîner une aggravation des tensions sociales. Par ailleurs, les problèmes de la paysannerie n'étaient pas réglés : les intérêts urbains imposaient une faible rémunération du travail agricole, même quand les positions de l'oligarchie foncière étaient plus ou moins vigoureusement remises en cause par le pouvoir. L'exploitation persistante de la paysannerie suscita des révoltes rurales, appuyées par l'influence castriste à partir du début des années soixante.

> Sous la pression des tensions internes et des injonctions américaines, les pays d'Amérique latine doivent abandonner leur industrialisation de substitution d'importation et adoptent des réformes néolibérales, dans un contexte d'endettement, dans les années quatre-vingt. Ces réformes sont loin de répondre à la question sociale, bien au contraire, et débouchent sur une multiplication de crises durant les années quatre-vingt-dix et le début des années deux mille.

La hausse rapide des coûts des équipements productifs avec la remontée des filières technologiques, la faiblesse des économies d'échelle dans une économie industrielle protégée et essentiellement confinée au seul marché intérieur, et les rigidités d'une économie étatique ou soumise à un fort contrôle bureaucratique souvent peu efficace accentuèrent ces tensions sociales. Pour leur part, en échange de leur appui politique, les Etats-Unis pressaient ces pays de s'ouvrir aux multinationales américaines, de libéraliser leur économie, de pratiquer des réformes agraires, dont on a vu les limites et qui eurent souvent pour seul effet d'accentuer la pénétration de relations capitalistes dans certains secteurs de l'agriculture. Dès lors, le caractère autoritaire du pouvoir se renforça très vite et déboucha dans les années soixante et soixante-dix sur de nettes restrictions démocratiques ou sur l'arrivée au pouvoir de régimes militaires. Sous la pression extérieure, ces derniers furent contraints de limiter les barrières protectionnistes, comme au Brésil. Ce n'était pas le moindre paradoxe pour des armées aux traditions nationalistes.
Dès les années soixante, les pays d'Amérique latine ont dès lors dû abandonner leurs politiques de substitution d'importation et leurs

protections tarifaires. Cette ouverture forcée fut relayée par les grands propriétaires terriens primo-exportateurs, hostiles par tradition aux politiques protectionnistes, mais aussi par de larges secteurs des bourgeoisies locales, dès lors qu'elles purent s'associer aux multinationales étrangères dans des joint-ventures pour le contrôle des marchés locaux et qu'elles craignaient le populisme de gauche, voire l'arrivée de la gauche au pouvoir. L'ouverture à la concurrence extérieure a entraîné l'effondrement de larges pans des économies nationales et un renforcement de la spécialisation dans certains secteurs exportateurs, y compris de matières premières, en particulier dans les pays les plus touchés par l'endettement, donc les plus vulnérables aux pressions du système financier international. En imposant des politiques d'austérité drastiques, celui-ci réduisit davantage encore les capacités d'écoulement des industries nationales sur leurs marchés. Une telle politique d'ouverture et de libéralisme débridé fut menée avec un radicalisme particulier au Chili, après la prise de pouvoir par Pinochet : la politique économique chilienne a liquidé l'industrie nationale, spécialisant le pays dans l'agro-exportation, les exportations minières et les services. La réforme agraire menée précédemment a été liquidée, aux dépens de la paysannerie pauvre, non pas pour revenir à la grande propriété extensive qui prévalait antérieurement, mais plutôt pour constituer une nouvelle propriété moyennement grande mais avec des spécialisations exportatrices intensives.
Les réformes néolibérales et l'endettement important des pays latino-américains durant les années quatre-vingt ont entraîné la privatisation ou la liquidation de l'industrie protégée. Mais, dans certains pays, le Mexique puis en Amérique centrale, une industrie de maquilladoras, travaillant à façon pour les Etats-Unis s'est développée. Quant à l'industrie brésilienne, elle était devenue suffisamment puissante pour imposer sa production sur le marché sud-américain, tout en accentuant par ailleurs son ouverture aux capitaux étrangers. Mais en parallèle, le Brésil est obligé de relancer sa primo-exportation, pour augmenter ses ressources en devises.
L'incapacité du modèle néolibéral à faire baisser la pression sociale, les déboires de politiques ultra-monétaristes, couplant les devises locales au dollar (Argentine, Equateur) vont déboucher durant les années quatre-vingt-dix et deux mille sur la multiplication de gouvernements de gauche. Toutefois, en dehors des plus radicaux (Venezuela, Equateur, Bolivie), ces gouvernements ne font qu'infléchir dans un sens plus social des politiques économiques qui ne sont pas fondamentalement modifiées et globalement la croissance latino-américaine reste modeste.

e. L'Afrique

Les années qui ont suivi les indépendances avaient vu émerger quelques développements d'industrialisation de substitution d'importation pour les biens de consommation courante dans certains pays d'Afrique noire qui avaient été des colonies « modèles » avant les indépendances (en Côte d'Ivoire, sur un modèle libéral ; au Ghana, sur le modèle d'un « socialisme africain »).
Mais ces tentatives vont donner de piètres résultats à moyen terme. Sur le plan intérieur, les marchés sont très étroits et les bourgeoisies nationales quasi inexistantes ; les bureaucraties de ces Etats sans épaisseur historique sont mal formées, sous-payées et donc sujettes à toutes les tentatives de corruption, y compris extérieures, obligées par des solidarités familiales, claniques ou tribales. Sur le plan extérieur, les pressions des anciennes puissances coloniales sont très fortes, tout

Les pays d'Afrique noire ont le plus souffert des politiques d'ajustement structurels, de l'inefficacité de l'Etat, de la dépendance de la primo-exportation.

comme les tentations d'achat de biens de consommation et de luxe dans les ex-métropoles.
Les évolutions du positionnement international ont donc été ici les plus défavorables : la faiblesse des cours des matières premières jusqu'à ces dernières années, l'ouverture forcée à la concurrence internationale des timides développements initiaux de substitution d'importation, les contraintes d'austérité budgétaire imposées, du fait de l'endettement, par les instances financières internationales – pudiquement baptisées « ajustements structurels » –, qui entraînent la détérioration de l'infrastructure, de la consommation publique et l'affaiblissement du pouvoir d'achat privé [28], l'inefficacité des pouvoirs publics, font que l'Afrique noire s'enfonce dans le marasme. Elle ne représente plus aujourd'hui d'intérêt essentiel pour l'économie-monde. Elle est d'autant plus abandonnée à son sort qu'elle n'est plus un enjeu dans une lutte géopolitique mondiale à la mesure de ce qu'il en était jusqu'à l'effondrement du bloc soviétique, encore que la Chine y ait trouvé récemment un intérêt pour ses approvisionnements en matières premières. L'aggravation de la situation en Afrique y déprécie encore l'autorité, déjà faible, des Etats, y exacerbe l'insécurité et les conflits, les pillages sauvages et incontrôlés des ressources (diamants, coltan, bois précieux, etc.), les déplacements de population. Davantage encore que lorsqu'il l'écrivit dans les années soixante, le titre de René Dumont, *L'Afrique noire est mal partie*, est d'une triste actualité.

[28] Les « ajustements structurels » ont entre autres entraîné l'abandon des mesures de soutien des prix d'achat des matières premières agricoles aux populations rurales, affaiblissant plus encore le pouvoir d'achat de celles-ci.

f. Les pays pétroliers

L'extrême faiblesse des bases sociales initiales susceptibles de générer le développement d'une bourgeoisie industrielle locale explique que les énormes possibilités financières offertes par les exportations pétrolières n'ont que rarement débouché sur une véritable tendance à l'accumulation intérieure.
Dans des pays comme l'Arabie séoudite ou les Emirats du Golfe en particulier, créés plus ou moins artificiellement et soutenus extérieurement par les grandes puissances, l'accaparement de l'Etat par des oligarchies claniques archaïques a permis à ces dernières de capter à leur profit la rente pétrolière, tout en fondant leur légitimité intérieure non sur un véritable développement, mais sur une simple politique de redistribution clientéliste. Dans le cadre de ces économies profondément extraverties, le développement du secteur primo-exportateur a été assuré par des interventions du capital étranger, tandis que l'abondance en moyens de paiement extérieurs permettait de satisfaire une grande partie de la consommation intérieure par l'importation des produits aussi bien alimentaires que manufacturiers. Dès lors, on l'a vu, l'explosion des prix du pétrole dans les années soixante-dix conduira non à une croissance de l'investissement productif intérieur, mais à un recyclage massif de la rente pétrolière dans les circuits financiers internationaux, voire aujourd'hui dans des spéculations immobilières, dont la bulle a éclaté à Dubaï en 2009.

Dans les pays pétroliers, les énormes possibilités financières n'ont pas débouché sur des processus de développement global. Bien au contraire, les économies traditionnelles ont pu être déstructurées. Ou encore, des investissements coûteux ont fourni peu d'emplois dans des pays à forte croissance démographique.

Dans les cas cependant où l'Etat, comme en Algérie ou en Irak par exemple, a été investi non par des groupes tribaux mais par des groupes sociaux issus à l'origine des classes moyennes urbaines s'appuyant sur les couches populaires, soit dans le cadre d'un renversement des anciennes structures traditionnelles, soit dans le sillage des luttes d'indépendance, une volonté d'indépendance beaucoup plus forte, sur le plan tant économique que politique, a conduit à un véritable souci de renforcement du tissu productif national. Certes, la reproduction sociale des groupes dominants passe ici aussi par le maintien d'un contrôle sur la rente pétrolière au travers de l'appareil d'Etat, mais le développement national a pris la forme d'une industrialisation par en

haut, fondée sur la théorie des pôles de développement, privilégiant les secteurs lourds nationalisés, dont la gestion bureaucratique est aux mains des membres du groupe hégémonique au pouvoir.
Mais, de telles politiques de développement capital-intensive ont négligé à la fois les industries légères et les investissements agricoles. Elles sont restées étroitement dépendantes des revenus pétroliers pour le financement d'équipements souvent lourds et coûteux. Ces politiques se sont montrées incapables d'absorber les grandes quantités de main-d'œuvre dégagées par le maintien d'une forte croissance démographique, accentuant ainsi les frustrations sociales. Elles ont aussi bloqué toute émergence d'une véritable bourgeoisie industrielle autonome vis-à-vis du pouvoir politique.
Notons enfin que dans les pays ayant connu, comme le Venezuela, un début de démarrage industriel protégé préalable au développement pétrolier, le détournement massif vers ce dernier des capitaux intérieurs au détriment tant de l'agriculture que des industries manufacturières locales, doublé d'une croissance rapide des capacités d'importations de remplacement, a conduit à une stagnation ou à un recul d'une grande partie des activités non liées au pétrole et a fortement renforcé les dépendances extérieures.

g. L'ancien bloc soviétique

On a vu les résultats initiaux spectaculaires de l'économie soviétique, du moins en matière de construction d'une base industrielle lourde. Mais le contexte général était celui d'une pénurie permanente, en l'absence d'une régulation de la demande par les prix. Ces pénuries étaient aggravées, au niveau de la consommation finale, par cette priorité donnée aux industries de base. L'attention insuffisante portée au tertiaire de distribution, considéré comme non productif, se traduisait par sa non-comptabilisation dans le produit matériel, pendant de notre produit intérieur.

> L'économie planifiée soviétique n'est pas parvenue à passer efficacement d'une industrie lourde planifiée en volume à une industrie de haute technologie dont les résultats soient exprimés en valeur.

Au niveau des consommations intermédiaires, les pénuries s'aggravèrent dans les entreprises au fur et à mesure que la discipline se relâchait, après la mort de Staline, mais surtout que l'économie se complexifiait et que la matrice des échanges interindustriels devenait de plus en plus gigantesque et impossible à gérer efficacement au niveau des organes centraux de planification, le Gosplan. Obnubilés par la réalisation des objectifs quantitatifs du plan, les dirigeants d'entreprises accordaient un intérêt secondaire à la minimisation du coût des inputs et à la qualité : la mise au travail des ultimes réserves de main-d'œuvre assurait la production ; le chômage était exclu, au prix d'une productivité médiocre. Sous-utilisés pendant de longues périodes, les travailleurs fournissaient un effort momentané lorsqu'il s'agissait de boucler le plan annuel. Les chefs d'entreprises avaient donc tendance à dissimuler leurs réserves de capacité de production aux organismes supérieurs de contrôle et de planification. Les entreprises tentaient de gérer les pénuries d'approvisionnement en produisant elles-mêmes leurs fournitures intermédiaires : il en résulta le gigantisme des entreprises soviétiques, qui, à côté de leur production principale, assuraient de nombreuses fabrications ancillaires, parfois en très courtes séries, avec de faibles productivités. Ce gigantisme était d'ailleurs encouragé par les organes centraux de planification, qui avaient intérêt à ne pas multiplier le nombre d'entreprises à gérer.
Les difficultés structurelles d'approvisionnement poussèrent aussi à la mise en place par les directions d'entreprises de vastes réseaux d'échanges informels échappant au contrôle central, fonctionnant entre autres sur la base de productions non déclarées. Ces réseaux parallèles, parce que difficiles à mettre en place, se sont révélés aussi

très difficiles à réorienter en souplesse lorsque des modifications et des perfectionnements des techniques de production l'auraient imposé. Ils ont donc contribué à renforcer le caractère extensif de la croissance. Ils ont aussi contribué à l'émergence d'une classe sociale de responsables d'entreprises tirant une partie de sa puissance des défaillances mêmes de la planification centrale, peu susceptible dès lors de vouloir défendre les régulations étatiques [29].

A partir des années soixante, les performances du système économique soviétique diminuèrent peu à peu, au fur et à mesure qu'il apparaissait moins capable d'absorber souplement les innovations technologiques, sauf dans quelques secteurs spécifiques liés au complexe militaro-industriel. Mais le coût en capital de ce modèle d'accumulation restait très élevé. Ceci réduisait d'autant la part du produit allant à la consommation et augmentait dès lors le mécontentement d'une population de mieux en mieux informée des modèles de consommation occidentaux et lassée de ne pas voir arriver l'abondance promise au moment des privations et des efforts fournis à l'origine.

Ainsi, si l'économie du centre capitaliste put répondre par une flexibilisation accrue à la crise des années soixante-dix, l'Union soviétique et les autres pays du CAEM, qui avaient suivi son modèle après la Seconde Guerre mondiale, retardèrent les échéances radicales : la grande flexibilité, la rapidité de l'application industrielle des innovations, la fluidité de la circulation de l'information, réponses de l'économie flexible occidentale à la crise du fordisme, étaient incompatibles avec le fonctionnement pyramidal du système politico-économique centralisé, quantitatif plutôt que qualitatif. Des tentatives de réforme eurent bien lieu à partir de la fin des années soixante, allant dans le sens d'un assouplissement de la planification, d'un intéressement matériel accru des entreprises, de la mise en place de liens marchands horizontaux entre elles, au lieu des relations verticales avec les organes centraux de planification. Mais, à la différence de la Chine où l'Etat s'est révélé plus fort, toutes ces réformes restèrent en général mort-nées. C'est que leur succès eût affaibli radicalement la bureaucratie économique centrale, et aussi immanquablement les élites politiques elles-mêmes, dont la raison d'être et les privilèges provenaient du fonctionnement hiérarchisé pyramidal d'un système qu'elles se représentaient comme le modèle le plus perfectionné de l'organisation sociale. De la sorte, ces réformes furent arrêtées ou vidées de leur substance peu après leur mise en œuvre. A ces mutations radicales, les planificateurs préférèrent les palliatifs de l'achat d'usines clé sur porte, en échange de la vente de matières premières, entre autres après le renchérissement du prix du pétrole en 1974. C'était oublier que de telles technologies restent peu efficaces en l'absence d'un contexte managérial. Elles ont vite généré endettement et dépendance technologique, utilisés par les Etats-Unis comme arme politique. En outre, la multiplication des contacts entre les élites techniques et politiques soviétiques et occidentales montrait aussi aux premières le caractère bien limité de leurs privilèges et encourageait la corruption. La croissance commença à ralentir dans les années soixante-dix pour stagner au début des années quatre-vingt.

Les conséquences de l'incapacité de la planification administrative centralisée de type soviétique de passer d'une accumulation extensive à une accumulation intensive (et aussi de résoudre fondamentalement le retard agricole) furent encore aggravées par la course aux armements ultra-sophistiqués avec des pays plus riches et plus avancés sur le plan technologique. Cette course, relancée par le gouvernement américain de Reagan en 1981, mit l'économie soviétique à genoux : elle accorda un poids croissant aux investissements dans le secteur

[29] C'est au départ de ces positions acquises que vont se constituer, après la désintégration du système soviétique, les composantes les plus rentières, voire carrément mafieuses, des classes dominantes au pouvoir depuis les années quatre-vingt-dix.

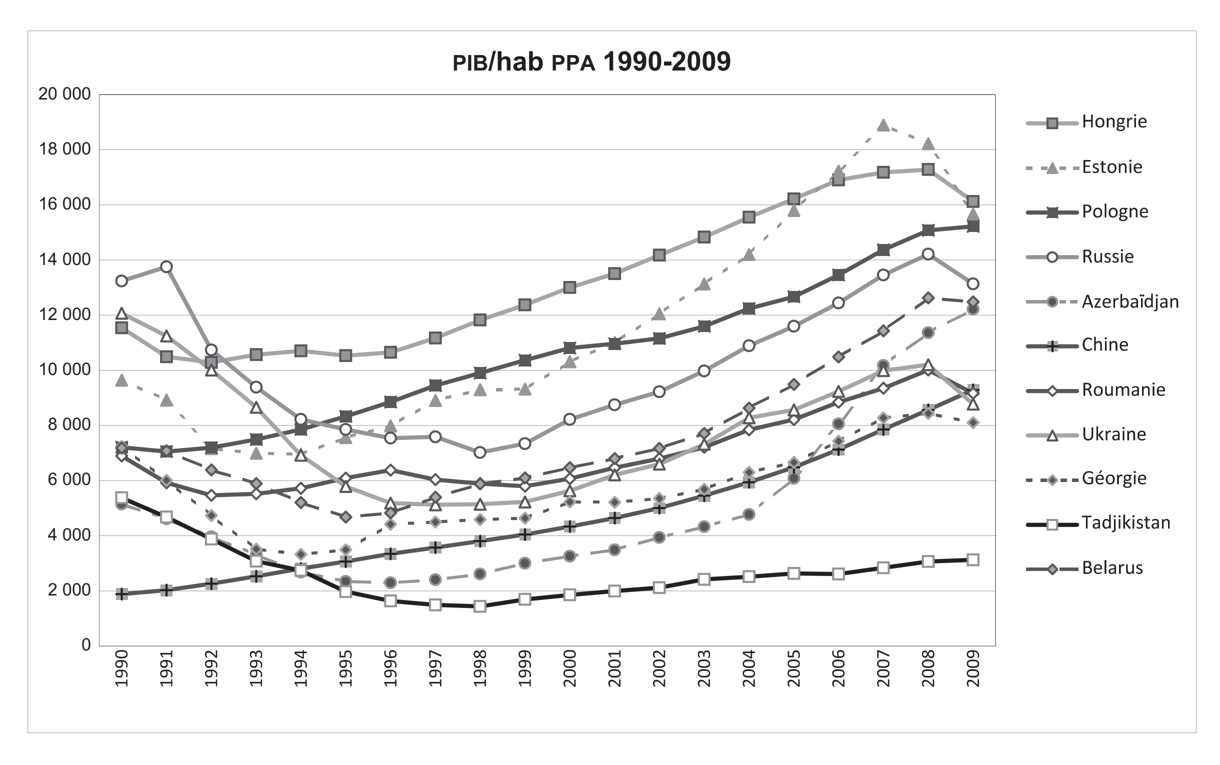
industriel militaire, au détriment du développement et de la qualité des infrastructures et des industries de consommation civiles. Alors que les Etats-Unis dépensaient de 5 à 6 % de leur PNB pour l'armement, l'Union soviétique devait y consacrer de 27 à 30 % du sien pour tenter tant bien que mal de faire jeu égal.

Dans ces conditions, l'implosion du système économique et politique déboucha sur un capitalisme dépendant, semi-périphérique ou périphérique, parfois mafieux, complaisamment soutenu par le FMI. Les nouvelles générations réformistes des élites, qui ambitionnaient de jouer un jeu personnel plutôt que d'agir dans le cadre d'un système étatisé de moins en moins apte à leur assurer un niveau satisfaisant de privilèges, purent bien sûr s'appuyer sur les insatisfactions populaires face aux difficultés d'approvisionnement et sur le mirage occidental. La continuité est très nette entre les anciennes élites du système soviétique et les nouveaux chefs d'entreprises, voire le nouveau personnel politique : Boris Eltsine n'était-il pas premier secrétaire du Parti communiste dans le très important oblast industriel de Sverdlovsk (Ekatérinbourg) et Poutine, un haut fonctionnaire du KGB ? Le retour au pouvoir de partis post-communistes en Europe centre-orientale s'est accompagné de la pratique de politiques économiques blairistes, voire franchement néolibérales. La géographie de l'effondrement de l'Union soviétique est éclairante de ce point de vue : la décomposition du système a commencé par le centre, à Moscou, et dans les républiques baltes, qui étaient les plus avancées au point de vue technologique et espéraient le plus d'une ouverture vers l'Ouest. Contrairement aux prédictions d'Hélène Carrère d'Encausse, ce sont les autorités des républiques musulmanes d'Asie centrale qui sont le plus longtemps, jusqu'au dernier jour, restées fidèles à l'Union (et qui d'ailleurs ont maintenu avec le plus de netteté le système bureaucratique étatique soviétique dans leurs propres républiques après leurs indépendances) : ces élites périphériques se sentaient moins bien armées pour mener pour leur propre compte des relations directes avec le capitalisme occidental. Elles tiraient profit d'une insertion dans la pyramide économique soviétique qui, contrairement à ce que l'on a trop souvent affirmé, n'était pas de type colonial, avec ce que cela implique d'échanges inégaux : le coton d'Asie centrale fut par exemple bien mieux rémunéré, depuis l'époque stalinienne, que la production céréalière des républiques européennes, parce qu'il servait de matière première industrielle.

L'implosion de l'URSS a débouché sur un capitalisme dépendant, parfois mafieux. La Russie tire sa reprise de croissance actuelle de l'exportation des hydrocarbures.

Après 1990, l'écroulement de l'ancien bloc soviétique signifie la désintégration brutale des cohérences et des complémentarités qui liaient les économies des pays du CAEM, et plus encore celles des différentes parties de l'URSS. Cela s'accompagne de privatisations plus ou moins sauvages, de thérapies de choc et d'ouvertures débridées vers l'ouest. Toutefois, on peut distinguer trois types de situations. Les pays les plus développés et les plus occidentaux s'intègrent le mieux dans de nouvelles cohérences, en position semi-périphérique certes, mais qui vont jusqu'à leur capacité de s'insérer assez rapidement dans l'UE. Un deuxième groupe est celui des pays dont les élites reconstituées pourront bénéficier des ventes d'hydrocarbures. Un troisième est celui des pays qui ne bénéficient ni des uns, ni des autres de ces atouts et qui vont s'enfoncer dans des situations d'isolement périphérique. La figure 107 met bien en évidence ces trajectoires différentes des pays de l'ancien bloc soviétique après 1990.

Mettons à part l'ex-RDA, où une politique de démantèlement brutal de l'ancienne base industrielle et d'intégration brusque dans l'économie ouest-allemande est menée, sous la houlette d'une nouvelle élite en provenance de l'ouest, excluant l'ancienne nomenklatura, mais avec



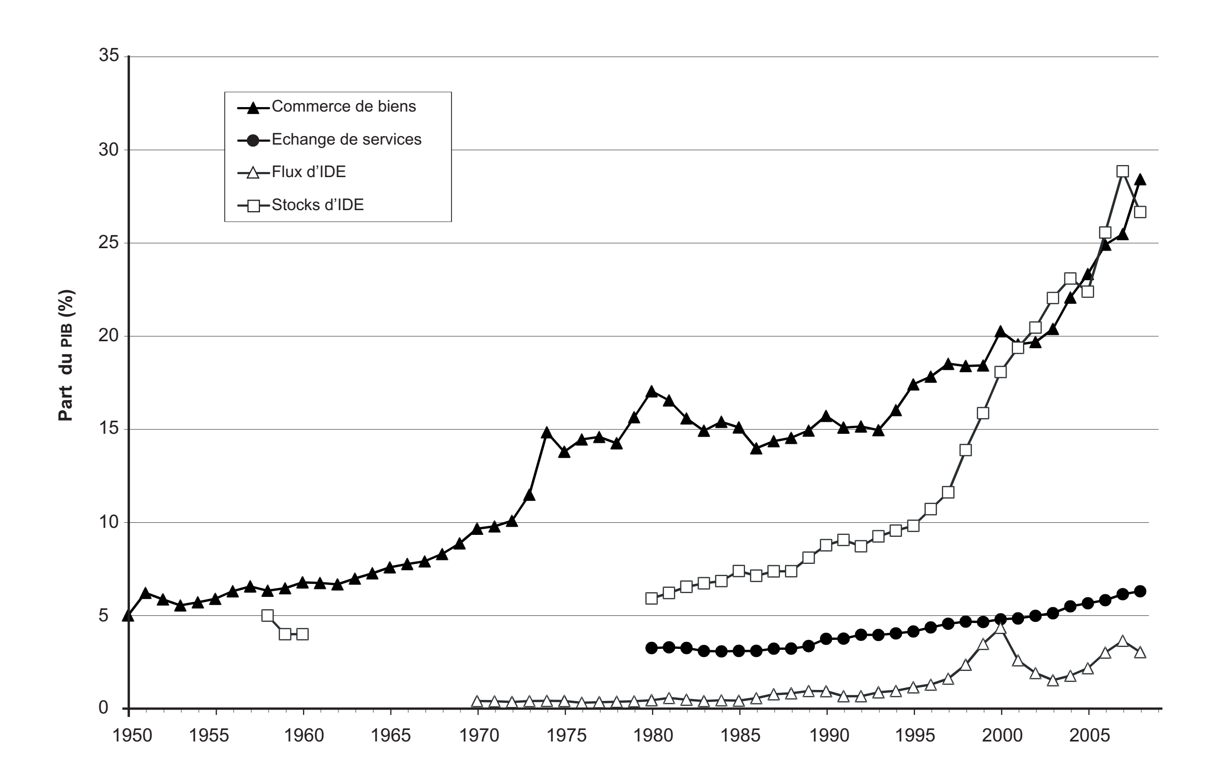
Sources : PWT, A. MADDISON (2008).

Fig. 107. Evolution du PIB/hab. de quelques pays de l'ancien bloc soviétique à partir de 1990.

néanmoins les garanties offertes par le système de sécurité sociale cohérent de la RFA.
Les pays les plus proches de l'Europe occidentale appliqueront en général des politiques de libéralisation et de privatisations radicales, menées par les forces politiques se revendiquant du libéralisme qui arrivent au pouvoir immédiatement après la chute du Mur, mais aussi par des forces sociales-démocrates, en fait composées d'ex-communistes, qui reviennent souvent au pouvoir par la suite, en réponse aux déceptions sociales des populations. Ces politiques radicales sont soutenues par l'impression qu'ont les élites politico-économiques de pouvoir rapidement s'intégrer dans l'économie ouest-européenne, en utilisant leur base industrielle, la qualité de leurs infrastructures, les compétences de leur main-d'œuvre industrielle bon marché, leur position proche de l'Europe occidentale, pour développer une industrie sous-traitante. Très vite aussi, le système financier de ces pays passe sous contrôle presque intégral des banques ouest-européennes. Quant à l'agriculture, elle est privatisée, mais sous des formes qui conservent les acquis de modernité de la grande agriculture socialiste, avec l'exception des parties de la Pologne où la petite agriculture familiale plus ou moins archaïque avait subsisté pendant la période communiste, ce qui y nourrit une forte tendance politique agrarienne et conservatrice. Ces pays rattrapent relativement vite, entre 1993 et 1998, leur niveau de développement de 1990, sans pour autant échapper pour certains (la Pologne en particulier) à une émigration assez massive vers l'ouest.

Les modalités de l'insertion des pays de l'ancien bloc soviétique dans l'économie-monde dépendent largement de leur situation géographique par rapport à l'Europe occidentale et de leurs ressources en hydrocarbures.

Les pays Baltes relèvent d'une catégorie similaire, mais avec un recul initial plus marqué, l'intégration préalable de leur économie dans les cohérences de l'URSS rendant la phase de transition plus dure. La périphérisation de l'économie de ces pays est très largement organisée au départ de la Suède et de la Finlande. Les pays de ces deux premiers ensembles vont pour la plupart se révéler fort sensibles à la crise financière en 2008.
Les pays de « seconde couronne », Roumanie et Bulgarie, mais on pourrait y ajouter les anciens pays socialistes balkaniques en général, sauf la Slovénie (qui est en tête du premier groupe) et dans une certaine mesure la Croatie, ou encore la Géorgie, avaient moins d'opportunités pour s'intégrer rapidement à l'économie ouest-européenne, ne fût-ce que du fait de leur localisation et de leur moindre développement initial. Les forces issues de l'ancienne nomenklatura et souhaitant conserver une forte capacité de régulation ou d'intervention étatique – y compris une capacité d'influence à travers des mécanismes de corruption – y ont été plus puissantes et ont freiné les réformes, sauf, de manière démagogique, dans l'agriculture, où on a procédé à des privatisations brusques, destructrices des acquis de l'agriculture socialiste, comme en Roumanie. Les croissances sont moins rapides, le niveau de 1990 n'étant rattrapé que durant la première moitié des années 2000.
La fraction gagnante de la privatisation au sein de la nomenklatura russe a mené des politiques de transition sauvage et de destruction brutale des acquis sociaux. Elle l'a fait en s'accaparant, selon des procédés quasi-mafieux, les ressources d'exportation de matières premières, avec une très brusque aggravation des écarts sociaux, ce qui ne s'est pas du tout produit avec la même ampleur en Europe centre-orientale. La chute du PIB et la destruction du tissu industriel ont été considérables, le rattrapage n'intervenant qu'en 2008 (mais avec une population sensiblement moindre qu'en 1990). En Ukraine, s'opposent des forces plus libérales, prônant l'ouverture vers l'ouest, mais sans doute avec beaucoup moins d'atouts qu'en Europe centre-orientale, ne



Sources : UNCTAD, complété par CHASE-DUNN (1999).

Fig. 108. Evolution du volume du commerce international de marchandises et de services et des IDE depuis 1950.

fût-ce qu'en raison du caractère très lourd de l'industrie ukrainienne, et des forces qui souhaitent maintenir une place importante à la régulation étatique, qu'elles estiment mieux susceptible d'assurer le maintien de cette base industrielle, dans le cadre de bonnes relations avec la Russie. Cette situation y a entraîné une dynamique très médiocre, avec un niveau de produit qui est encore très loin d'avoir rattrapé le niveau de 1990. A la différence, malgré ou peut-être grâce à son absence d'ouverture vers l'ouest et au maintien d'une économie dont l'Etat conserve le contrôle, le Belarus, dont la base industrielle soviétique était très orientée vers des secteurs performants, réalise de bons résultats, supérieurs à ceux de la Russie et a fortiori de l'Ukraine.
Dans les républiques d'Asie centrale, les élites bureaucratiques ont conservé les héritages du système soviétique, les caricaturant parfois à l'extrême, comme au Turkménistan. La disparition des cohérences qui étaient assurées dans le cadre de l'URSS y entraîne des performances très médiocres, sauf là où les recettes des hydrocarbures entretiennent la croissance, mais nourrissent aussi les fantaisies mégalomanes et les cultes de la personnalité (Turkménistan, Kazakhstan).

5. LES RELATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALES : LA MONDIALISATION LIBERALE

Un des traits les plus marquants de la période qui débute avec les années quatre-vingt est la croissance spectaculaire des flux économiques internationaux : commerce, investissements et autres formes de circulation des capitaux.
Certes, le monde avait connu dès la fin du XIX[e] siècle une première phase de mondialisation intense, à tel point qu'il aura fallu attendre la fin des années 1970 pour retrouver en termes relatifs, par rapport au volume du produit mondial, le niveau des échanges commerciaux de l'année 1913, et plus tard encore pour les investissements directs étrangers (IDE). Plus fondamentalement encore, l'extension spatiale des rapports marchands constitue une tendance lourde du capitalisme, amorcée dès le XVI[e] siècle. Elle s'est poursuivie depuis, avec toutefois de fortes fluctuations, comme au cours du ralentissement de la période 1914-1945. Mais la « deuxième mondialisation » – qui s'intensifie à partir des années 1990 – se traduit par une croissance sans précédent des échanges de biens, de services, d'investissements et de capitaux (fig. 108). Le commerce de biens avait déjà connu une forte accélération au cours de la période fordiste, passant de 5 à 15 % du PIB mondial entre 1950 et 1974. La crise marquera un arrêt de cette évolution, mais elle repart nettement à la hausse à partir de 1994, pour atteindre près de 30 % du PIB mondial en 2008. Les échanges de biens ne constituent donc qu'un prolongement des tendances observées lors de la période précédente même si la nature de ces évolutions a quelque peu changé. La croissance des échanges n'est donc pas en soi le trait le plus spécifique de la mondialisation depuis les années 1990.

La mondialisation post-fordiste signifie une croissance spectaculaire des flux internationaux de marchandises et de capitaux. Les flux financiers s'amplifient et se déconnectent des flux de marchandises.

Les causes de la croissance des échanges commerciaux sont bien connues : ouverture économique (diminution des droits de douane et des barrières non tarifaires), avec en particulier la mise en place de zones de libre-échange aux économies de plus en plus intégrées (Union européenne ; ALENA, associant les trois pays nord-américains ; MERCOSUR, en Amérique du sud, autour du Brésil ; ASEAN, en Asie du sud-est) (fig. 109) ; une division accrue du travail à l'échelle mondiale, notamment la segmentation de la production sous l'impulsion des transnationales dont les échanges représentent à peu près un tiers des échanges totaux ; diminution des coûts relatifs du transport, quoiqu'à un rythme guère supérieur à celui observé lors de

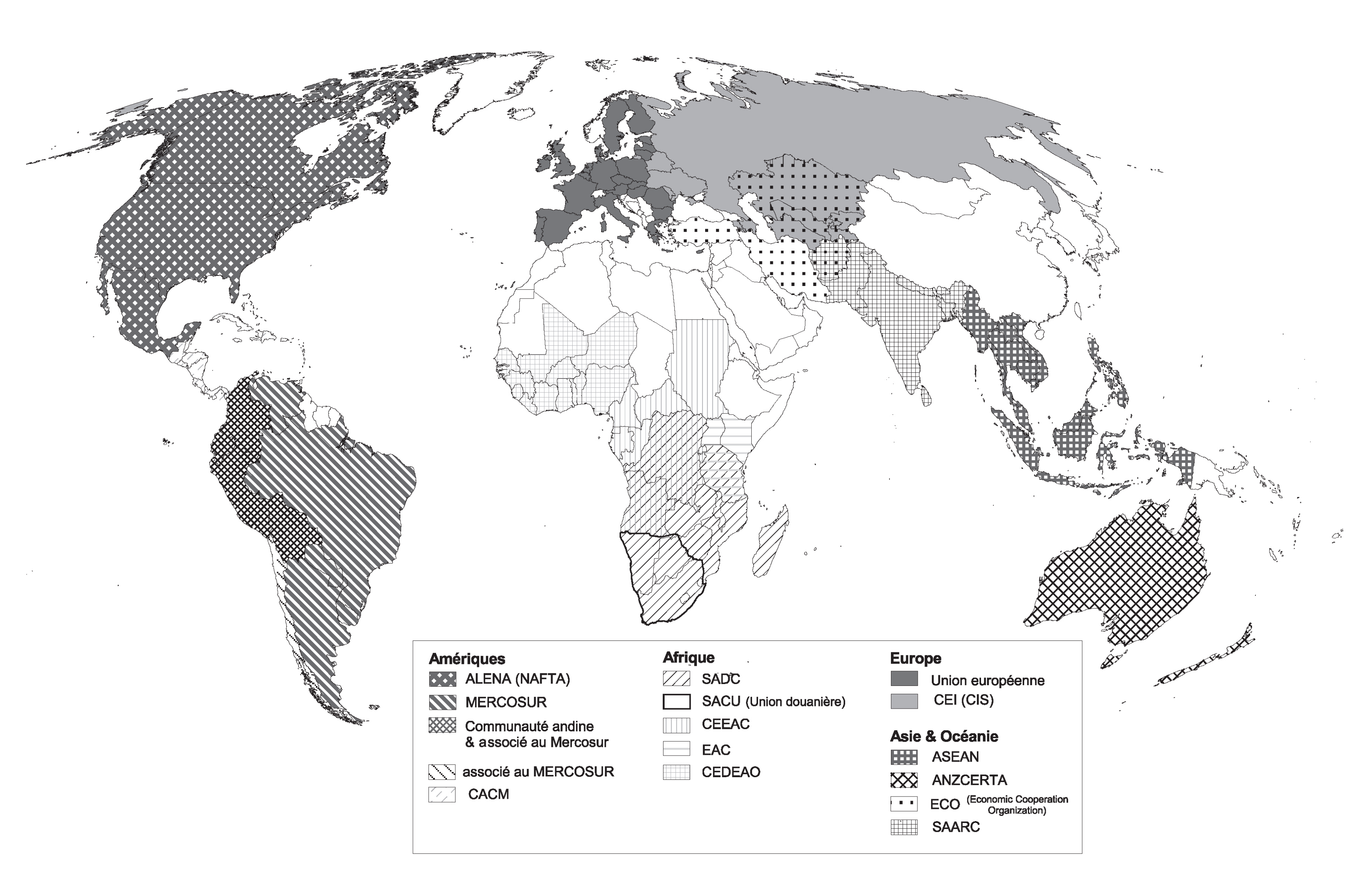


Fig. 109. Les grands blocs de libre-échange commercial dans le monde.

la période précédente. Il faut y ajouter la croissance des échanges de services, qui représentent à peu près un quart des échanges de biens. Les IDE ont crû de façon plus spectaculaire encore, surtout à partir des années 1990 : en flux, c'est-à-dire les investissements réalisés sur une base annuelle, ils ont plus que doublé depuis le début des années 1990.

La mondialisation n'est pas le processus naturel et inéluctable parfois décrit : elle est le résultat des tendances structurelles du capitalisme, de l'évolution des technologies (baisses des coûts de communication et de transport), mais plus encore de décisions politiques prises au sein des instances internationales, que ce soit à l'échelle macro-régionale (UE, ALENA, MERCOSUR, ASEAN) ou mondiale (OMC, FMI). Cette libéralisation s'appuie sur une idéologie simple bien résumée par cette phrase de présentation de l'OMC, sur son site internet : « L'objectif primordial du système est de contribuer à favoriser autant que possible la liberté des échanges parce que c'est important pour le développement économique et le bien-être ». L'idée que l'échange favorise le développement est sans doute vraie dans l'absolu, mais elle n'est pas vraie pour tous et en toutes circonstances, comme l'histoire économique l'a souvent montré.

La mondialisation a inversé la tendance à la baisse des taux de profit dans le centre. Elle y a aussi réduit les capacités d'intervention des Etats et de résistance du monde du travail au glissement de la distribution des revenus vers ceux provenant de la rémunération du capital.

La mondialisation économique rend donc compte d'une volonté politique, conforme aux intérêts des principaux acteurs économiques de la finance et de l'industrie. En effet, la mondialisation des échanges est une réponse efficace à la baisse des taux de profit dans le centre : elle permet aux capitaux de chercher les meilleures opportunités ; elle permet aussi de faire pression à la baisse sur les salaires en mettant les salariés en compétition et en offrant la possibilité d'importer des biens bon marché. Toutefois, l'interpénétration croissante des économies, le poids des transnationales et la mobilité des capitaux pèsent désormais en permanence sur les politiques publiques : les menaces de délocalisation et de fuite des capitaux induisent les Etats à mener des politiques favorables aux intérêts du capitalisme intégré, car toute politique contraire pourrait mener à des désastres sur le court terme.

Il est vrai que la mondialisation a été affublée de tous les maux, notamment d'être à l'origine de la désindustrialisation des pays développés, du chômage structurel et de la montée des inégalités. Pourtant, la désindustrialisation n'est que marginalement le produit de délocalisations ou de relocalisations à l'échelle mondiale. Elle relève essentiellement des évolutions structurelles des économies développées produites par la hausse de la productivité et la tertiarisation de l'économie. Elle n'est pas non plus à l'origine directe de la montée des inégalités par le biais de la baisse d'emplois peu qualifiés au profit des nouveaux ateliers du monde, la Chine en particulier. Pour l'essentiel, comme nous l'avons vu, cette montée des inégalités relève des politiques macro-économiques néolibérales mises en place depuis la fin des années 1970 par les pouvoirs en place. Toutefois, la mise en concurrence, même très partielle, de la main-d'œuvre des pays développés avec celle du reste du monde, et le chantage à la délocalisation qui en découle, ont pesé sur les capacité de négociation des travailleurs des pays du centre et ont contribué à inverser les rapports de force en faveur du capital, surtout depuis les années 1990.

	Taux de croissance annuel moyen du commerce mondial de marchandises	*Elasticité à la croissance du produit mondial*
1853-1872	4,3 % (a)	… (a)
1872-1899	3,1 % (a)	1,6 (a)
1899-1913	4,1 % (a)	1,8 (a)
1913-1950	0,9 %	0,5
1950-1973	7,9 %	1,6
1973-1983	2,5 %	0,9
1983-2000	6,1 %	2,2
2000-2008	5,0 %	1,7

(a) Pour sept pays européens, dont le Royaume-Uni, et les Etats-Unis, le taux de croissance annuel moyen du commerce entre 1820 et 1870 est de 4,5 % (pour les mêmes seuls pays, il est de 3,2 % entre 1870 et 1913). Sur cette base, l'élasticité est de 2,2 entre 1820 et 1870 et de 1,2 entre 1870 et 1913.

Les taux sont calculés sur les bornes des séries et non sur les tendances.

Sources : www.wto.org et Maddison (1995 ; 2001).

Tableau 55. Croissance du commerce mondial de marchandises et élasticité à l'évolution du PIB.

	1948	*1953*	*1963*	*1973*	*1983*	*1993*	*2003*	*2008*
Total mondial = 100 %, en milliards de dollars de 2008	**525**	**677**	**1103**	**2802**	**3976**	**5479**	**8628**	**15717**
Pays du centre (a)	**64%**	**65%**	**71%**	**73%**	**66%**	**72%**	**67%**	**58%**
Amérique anglo-saxonne	27%	24%	19%	17%	15%	17%	14%	11%
Europe (a)	33%	36%	43%	47%	42%	44%	46%	41%
dont intra-UE	...	...	...	*20%*	*19%*	*24%*	*22%*	*25%*
Japon	0%	2%	3%	6%	8%	10%	6%	5%
Australie et Nouvelle-Zélande	4%	3%	2%	2%	1%	1%	1%	1%
Pays de la périphérie	**36%**	**35%**	**29%**	**27%**	**33%**	**28%**	**33%**	**42%**
Six NPI	3%	3%	2%	3%	6%	10%	10%	9%
Chine	1%	1%	1%	1%	1%	2%	6%	9%
Reste de l'Asie, sauf Moyen-Orient	9%	8%	5%	4%	4%	4%	4%	5%
Moyen-Orient	2%	3%	3%	4%	7%	4%	4%	7%
Afrique	7%	6%	6%	5%	4%	3%	2%	4%
Amérique latine	12%	10%	7%	5%	6%	4%	5%	6%
URSS/CEI	2%	4%	5%	4%	5%	2%	3%	4%

(a) Y compris les pays de l'Europe centre-orientale.

Source : OMC (www.wto.org).

Tableau 56. Répartition des exportations mondiales de marchandises.

1. UNE GEOGRAPHIE DU COMMERCE MONDIAL

a. L'essor du commerce mondial

Jusqu'à la fin du XVIIIe siècle, le commerce mondial à longue distance concerne avant tout des produits rares et coûteux.

Jusqu'à la fin du XVIIIe siècle, le commerce mondial à longue distance portait sur des raretés. L'essentiel concernait l'importation européenne de biens précieux (tissus de luxe, épices, métaux précieux, sucre, etc.), échangés contre des productions artisanales nationales. Les compagnies coloniales nationales s'accrochaient à leurs monopoles et privilèges et se livraient à des concurrences féroces. Le commerce international intra-européen restait limité par les difficultés et le coût des transports et handicapé par la multiplication des mesures protectionnistes, inspirées par les philosophies économiques mercantilistes dominantes.

A partir de la seconde moitié du XVIIIe siècle, la Grande-Bretagne domina de plus en plus nettement le grand commerce international. Elle augmenta ses importations de matières premières en même temps qu'elle vendait sa production manufacturière au reste du monde, imposant le libre-échange. Le commerce mondial crût à un rythme nettement plus rapide que celui de la production mondiale entre 1800 et 1873. Dès le XIXe siècle, une part importante du commerce mondial n'était plus de type colonial : 40 % du commerce mondial était constitué en 1913 d'échanges intra-européens, proportionnellement plus qu'aujourd'hui !

L'élasticité de la croissance du commerce mondial à celle de la production mondiale crût fortement durant les trois premiers quarts du XIXe siècle. Elle se réduisit ensuite, pour devenir inférieure à 1 entre les deux guerres.

De 1870 à 1913, cette élasticité se réduisit, et chuta plus encore entre 1913 et 1948, au niveau de 0,5, alors même que la croissance de la production mondiale était faible elle aussi. Ce ralentissement de la croissance du commerce s'explique par plusieurs facteurs : un regain de protectionnisme au cours de la phase B 1873-1895 ; l'apparition de nouvelles économies industrielles concurrentes de celle de la Grande-Bretagne ; les guerres mondiales ; l'autarcie croissante des régimes fascistes entre les deux guerres ; la sortie de l'Union soviétique du marché mondial ; le développement de produits synthétiques limitant relativement la consommation de matières premières importées.

Après la Seconde Guerre mondiale, la croissance du commerce international s'amplifie. Son élasticité à la croissance du produit mondial augmente encore à partir des années quatre-vingt : la mondialisation et le commerce international intra-firmes sont des éléments intrinsèques à la nouvelle organisation de l'économie-monde.

Après la Seconde Guerre mondiale, la croissance du commerce international s'amplifia vigoureusement (fig. 108) : l'élasticité s'est élevée à 1,6 entre 1948 et 1973, alors même que la croissance de la production mondiale était très forte (tableau 55) ; de la sorte, le commerce mondial crût alors à un rythme annuel de l'ordre de 7,9 %. Le contexte de phase A de cycle de Kondratieff favorisa le libre-échange, poussé par les accords internationaux conclus sous l'égide du GATT, la mise en place de la CEE et de l'AELE, etc. Le coût relatif des transports connut une forte baisse tendancielle. Surtout, le développement de la transnationalisation, sous l'effet d'un élargissement permanent des économies d'échelle, a modifié la nature des échanges mondiaux, qui représentent de moins en moins un commerce bilatéral de complémentarités et de plus en plus un commerce complexe et croisé de produits manufacturés, multilatéral, souvent intra-firmes. Dès 1970, 63 % des exportations de biens manufacturés réalisées par les multinationales sont des transferts intra-firmes, effectués souvent à des prix répondant aux stratégies de ces firmes plutôt qu'aux réalités du marché. Aujourd'hui, le tiers de l'ensemble du commerce mondial est du commerce intra-firmes. Avec le temps, la catégorie même de commerce international, échange entre pays, perd de sa signification, et les valeurs enregistrées par les statistiques doivent être interprétées avec prudence.

Cette évolution explique que s'il y a bien une régression de l'élasticité de la croissance du commerce international à celle de la production mondiale entre 1973 et 1983 (0,9), en liaison avec la crise, le ralentissement de la croissance du commerce international fut cependant bien plus limité qu'entre les deux guerres et a rapidement cédé la place à un nouvel essor vigoureux des échanges internationaux, encouragé par la vague de fusions, d'amplification des IDE et de flexibilisation qui s'est manifestée

	1955	1969	1973	1979	1986	2000	2008
De pays capitaliste développé à pays capitaliste développé	39 %	55 %(a)	54 % a)	48 %	51 %	57 % (e)	46 % (e)
dont intra-européen	…	…	*31 %*	…	*31 %*	*31 %*	*30 %*
De pays capitaliste développé à pays de la périphérie (hors ex-bloc soviétique)	17 %	14 %	13 %	15% (b)	13 %	13 %	12 %
De pays de la périphérie (hors ex-bloc soviétique) à pays capitaliste développé	18 %	13 %	14 %	18% (b)	12 % (c)	16 % (d)	17 % (d)

(a) Croissance surtout liée au développement du commerce intra-UE.

(b) Augmentation en grande partie liée aux ressources des pays exportateurs de pétrole.

(c) Forte diminution exprimant la dégradation des termes de l'échange des hydrocarbures et secondairement des autres matières premières.

(d) Augmentation rendant compte de la globalisation de la production manufacturière, en particulier en direction de la Chine. Notons aussi la forte croissance du commerce intra-périphérique : 11 % du commerce mondial en 2000, 17 % en 2008.

(e) Y compris les pays d'Europe centre-orientale, comptabilisés précédemment dans le bloc soviétique.

Sources : FMI ; OMC (www.wto.org) ; www.stats.unctad.org.

Tableau 57. Les grandes orientations du commerce international de marchandises.

	PIB/hab. en PPA (2007) (Union européenne à 27 = 100)	*Part du produit fournie par l'industrie manufacturière (2007) (%)*	*Part des échanges intra-bloc (%)*				*Ratio des exportations extra-bloc au PIB (%)*			
			1987	*1995*	*2000*	*2006*	*1987*	*1995*	*2000*	*2006*
Union européenne (à 27)	100	17	63	66	65	67	8	9	8	11
ALENA (Amérique du nord)	124	15	48	46	55	54	3	5	5	5
Japon	110	21	-	-	-	-	12	15	15	16
Amérique latine (sans le Mexique)	36	18	14	27	26	24	4	4	5	8
Chine	29	33	-	-	-	-	5	6	7	10
ASEAN (Asie du sud-est)	21	27	15	20	23	25	24 (a)	35 (a)	51 (a)	45 (a)
CEI (ex-Union soviétique)	43	19	-	27	21	19	...	6	7	11
Proche-Orient et Afrique du nord	33	12	3	6	4	5	13	13	18	20
Reste de l'Asie	16	19	11	14	14	18	4	6	7	7
Afrique subsaharienne	8	11	6	11	10	10	8	8	8	11

(a) Sans Singapour.

Sources : BANQUE MONDIALE (www.worldbank.org), PWT, WTO.

Tableau 58. Degré d'intégration commerciale et niveau de développement.

à partir du milieu des années quatre-vingt. Entre 1983 et 2000, l'élasticité est d'ailleurs remontée à 2,2, avec une croissance annuelle moyenne de 6,1 %, et elle se maintient à 1,7, avec une croissance de 5 % depuis. Même si parfois des formes déguisées de protectionnisme persistent à travers des barrières non tarifaires, le protectionnisme est exclu dans les marchés intégrés, comme celui de l'Union européenne, et les règles du GATT, puis de l'OMC, tendent à une réduction continue des barrières tarifaires dans le monde.

La domination des pays du centre est encore plus nette en matière d'exportations de services que de marchandises.

En outre, la tertiarisation et la globalisation de l'économie entraînent une croissance plus vigoureuse encore du commerce de services que de celui des marchandises. Le commerce des services représentait en 1980 18 % de la valeur du commerce des marchandises ; ce pourcentage monte à 23 % en 1990 et à 24 % en 2008. La prédominance des pays de la Triade est encore plus marquée en matière d'exportation de services que d'exportation de marchandises : les Etats-Unis et l'Union européenne assurent ensemble (exportations intra-européennes comprises) 60 % des premières, pour 46 % des secondes. Seul le Japon occupe une place proportionnellement moindre dans l'exportation de services (4 %) que de marchandises (5 %).

Le commerce entre pays du centre domine très largement les flux mondiaux. Cette domination traditionnelle est confirmée par les évolutions récentes, du fait de l'importance des échanges internes entre ces pays et de l'affaiblissement relatif de la part des matières premières dans le commerce international, si l'on excepte les deux épisodes de renchérissement pétrolier du milieu et de la fin des années soixante-dix, vite absorbés, comme on l'a vu, par le renchérissement des biens manufacturés et l'impact des économies et substitutions d'énergie. Plus du quart du commerce mondial est du commerce intra-européen, essentiellement intra-UE, qui pourrait bien sûr disparaître des statistiques dans l'avenir par le simple fait de la pleine réalisation d'un marché européen unique, dans lequel on ne comptabiliserait plus le franchissement des frontières intérieures.

Parmi les pays de la périphérie, seuls les pays est-asiatiques renforcent très significativement leur part dans le commerce international.

Parmi les pays de la périphérie, seuls les pays est-asiatiques renforcent très significativement leur part dans le commerce international (essentiellement la Corée, les pays de l'ASEAN et la Chine). Les ventes importantes de produits manufacturés par les pays de la périphérie aux pays développés ou à d'autres pays de la périphérie ne concernent en fait qu'un petit nombre de pays. Elles proviennent pour plus des deux-tiers des seuls NPI est-asiatiques et de la Chine.

Ainsi, plusieurs facteurs ont entraîné l'essor prodigieux des flux du commerce international et le développement de relations multilatérales de libre-échange à l'intérieur de grands blocs continentaux (fig. 110) : le développement, à côté des transnationales d'origine américaine, de très grandes firmes européennes et japonaises ; l'implantation d'établissements dépendant de ces firmes dans les semi-périphéries proches de leur aire continentale d'origine ; l'essor des marchés et une maîtrise accrue des compétences technologiques en Asie orientale ; les intérêts de ces grandes transnationales qui poussent à des réductions progressives des barrières commerciales, aujourd'hui dans le cadre de l'OMC, où le poids des pays du centre est prédominant. Les grands blocs régionaux sont d'autant plus intégrés que le niveau de développement des marchés et de maîtrise technologique de leurs membres sont plus élevés et homogènes. Ainsi, on peut situer en ordre décroissant d'approfondissement de l'intégration (tableau 58) :

– l'Union européenne, qui s'ouvre à la semi-périphérie européenne centre-orientale ;
– l'Association de libre-échange nord-américaine (ALENA), qui intègre le Mexique au bloc de l'Amérique anglo-saxonne ;

- l'ASEAN, qui associe des Etats de l'Asie du sud-est aux niveaux de développement encore très différents, des plus développés (Singapour) à ceux qui le sont le moins (Myanmar, Laos, Cambodge) ; elle est très orientée vers les ventes à l'extérieur de l'organisation ;
- le MERCOSUR, qui associe le Brésil, l'Uruguay, le Paraguay et l'Argentine et maintenant le Venezuela, plus des pays associés ; les échanges internes de produits manufacturiers y sont relativement développés, mais l'énorme suprématie brésilienne peut poser des problèmes à une évolution équilibrée ;
- les marchés communs africains ou entre les pétro-monarchies du Golfe Persique, qui restent des tentatives sans consistance : ces économies sont soit concurrentes entre elles pour l'exportation de matières premières, soit leurs bases industrielles et leurs marchés intérieurs sont limités.

L'explosion des échanges commerciaux suit deux logiques distinctes et parallèles : un développement de l'intégration sous-continentale des pays les plus développés et une intensification des échanges inter-blocs, dominée par la croissance du commerce avec l'Asie orientale.

Si le Japon, la Corée du sud, Taïwan et la Chine restent en dehors de tels blocs, il n'empêche que les liens entre eux et avec l'ASEAN se développent fortement.

De façon générale, on peut affirmer que l'explosion et la mondialisation des échanges commerciaux suivent deux canaux distincts et parallèles : une forte intégration macro-régionale, du moins entre les économies manufacturières, et une intensification des échanges inter-blocs. Longtemps perçue comme un obstacle au commerce par les économistes libéraux, notamment Krugman, la réalité a montré que l'intégration macro-régionale allait de pair avec une croissance élevée des échanges inter-blocs, si bien qu'elle est désormais préconisée comme une étape intermédiaire nécessaire pour l'intégration au marché mondial dans le rapport 2009 de la Banque mondiale. C'est bien entendu en Europe que cette intégration macro-régionale a pris la forme la plus aboutie : les échanges internes à l'UE y représentent à peu près deux-tiers du total et restent à un niveau assez stable depuis la fin des années 1980.

Toutefois, en dépit de la croissance élevée du commerce mondial, les grands ensembles économiques macro-régionaux restent en fait relativement fermés : lorsque les échanges internes sont exclus, les exportations ne représentent guère plus de 5 % du PIB de l'ALENA, 10 % de la Chine, 11 % de l'UE (en ce compris les échanges importants avec l'Europe non UE, en particulier la Suisse et la Norvège) et 16 % pour le Japon. Mais, en périphérie aussi, l'ouverture reste modérée, le maximum étant atteint au Proche-Orient, en particulier du fait des prix élevés du pétrole.

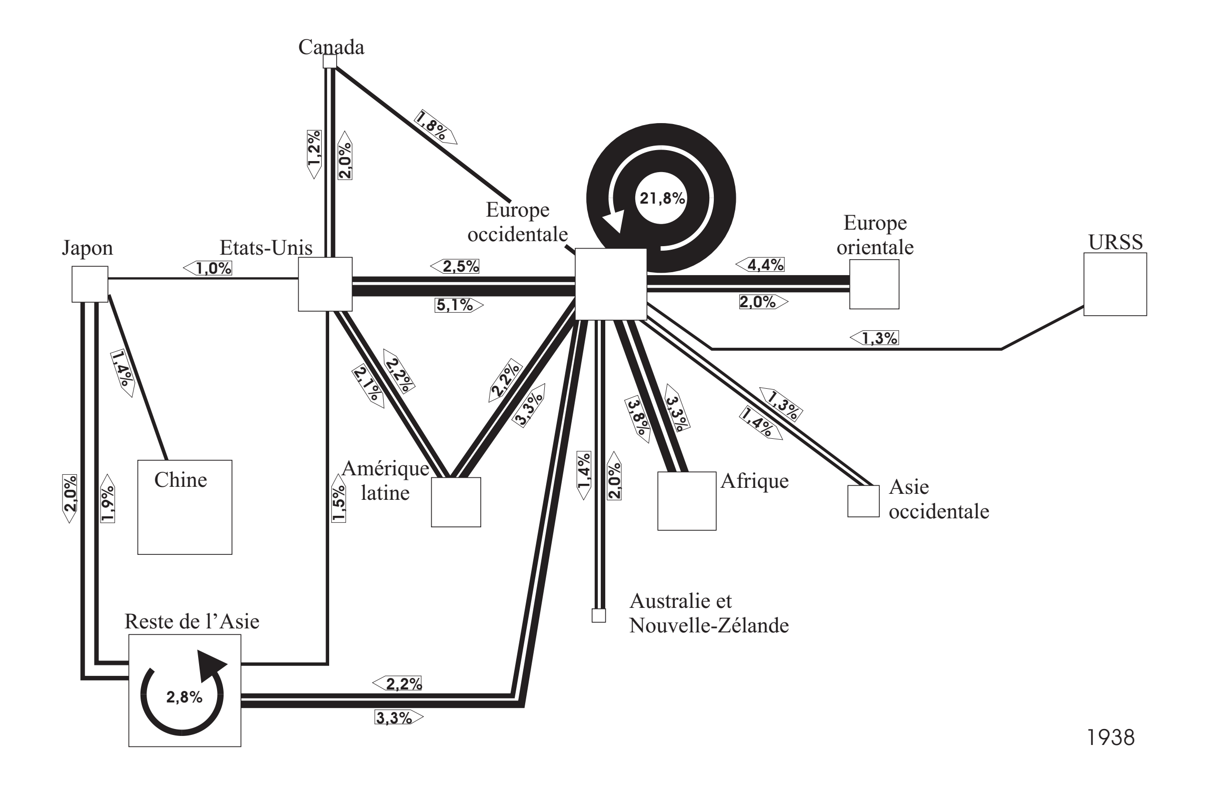
Malgré l'importance des mutations observées, la géographie du commerce mondial reste donc dominée par les pays du centre. Cette conclusion est largement confirmée lorsque l'on s'intéresse à la nature des échanges. En effet, les échanges commerciaux sont encore le reflet d'une division du travail selon une logique centre/périphérie : au centre, les produits manufacturés à haute valeur ajoutée ; en périphérie, les matières premières et les produits manufacturés bas de gamme à haute intensité de main-d'œuvre (jouets, vêtements, montage d'ordinateurs…). Tout comme pour les matières premières, les termes de l'échange de ces produits manufacturés de bas de gamme ont eu tendance à se détériorer par rapport aux produits de haut de gamme depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale.

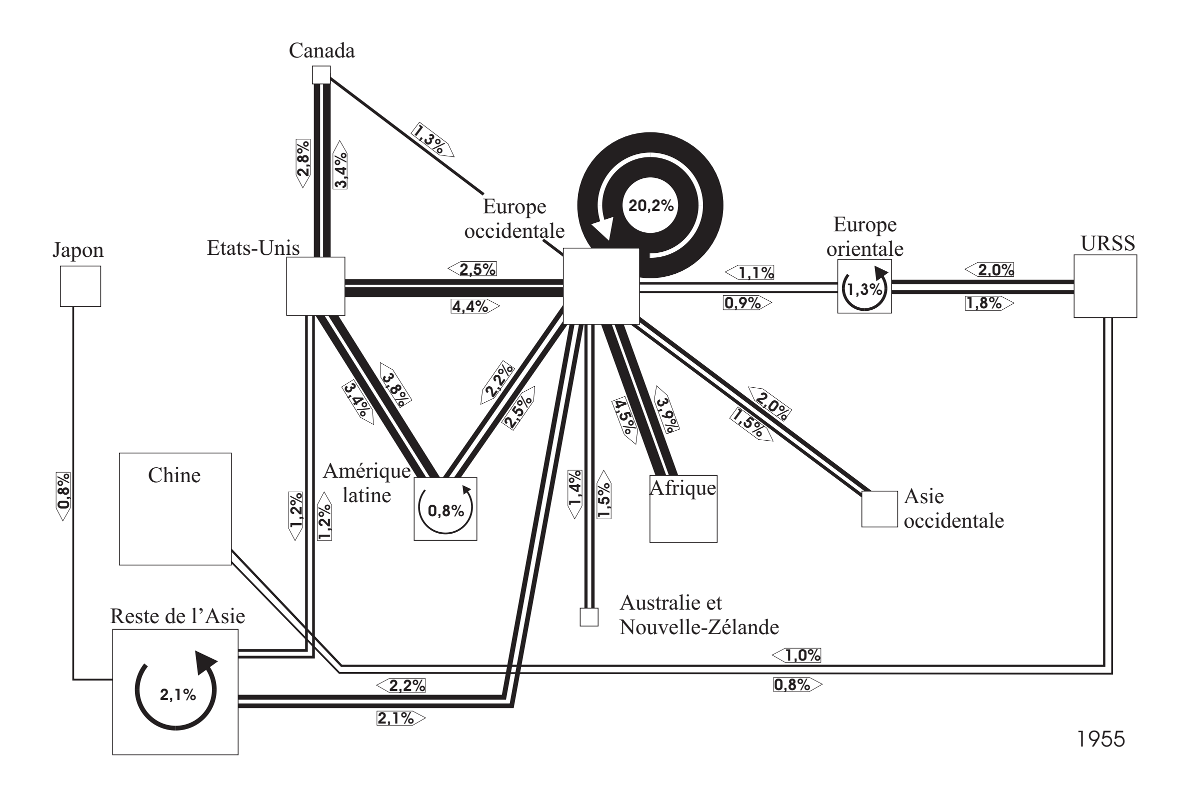
Examinons plus en détail la géographie de ces flux commerciaux.

b. La géographie des flux commerciaux

L'Europe occidentale est avant tout caractérisée par l'importance de son commerce interne.

L'Europe occidentale est avant tout caractérisée par l'importance de son commerce international interne, pour une part simple reflet de son émiettement politique, mais qui s'est renforcée avec son intégration économique. Elle apparaissait avant la Guerre comme la





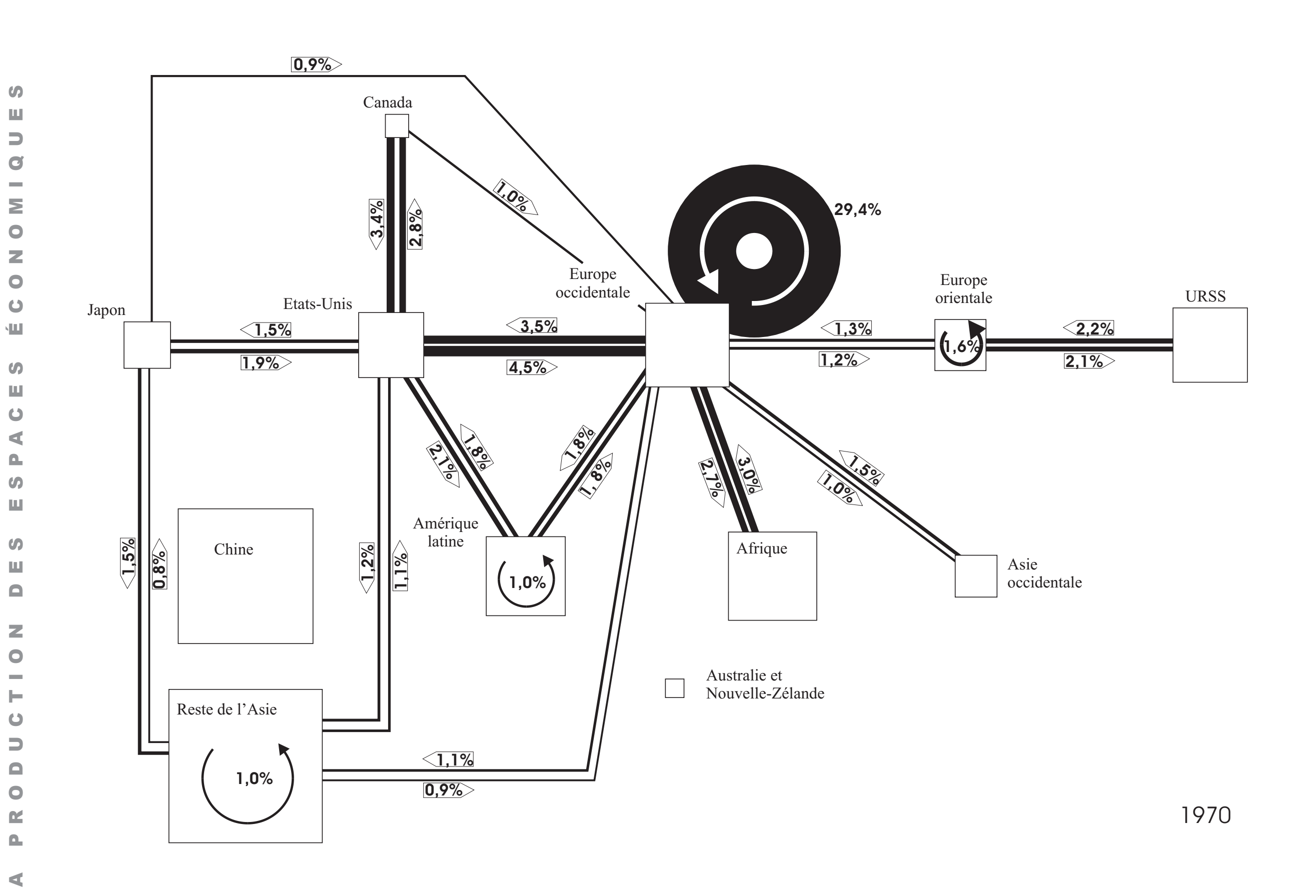
Sources : *Annuaires statistiques des Nations unies ;* www.wto.org *;* UNCTAD, base CHELEM du CEPII.

La taille des carrés représentant les différents blocs continentaux est proportionnelle au volume de leur population. Les flux sont représentés par un trait d'épaisseur proportionnelle, pour autant qu'ils représentent plus de 0,75 % du commerce mondial.

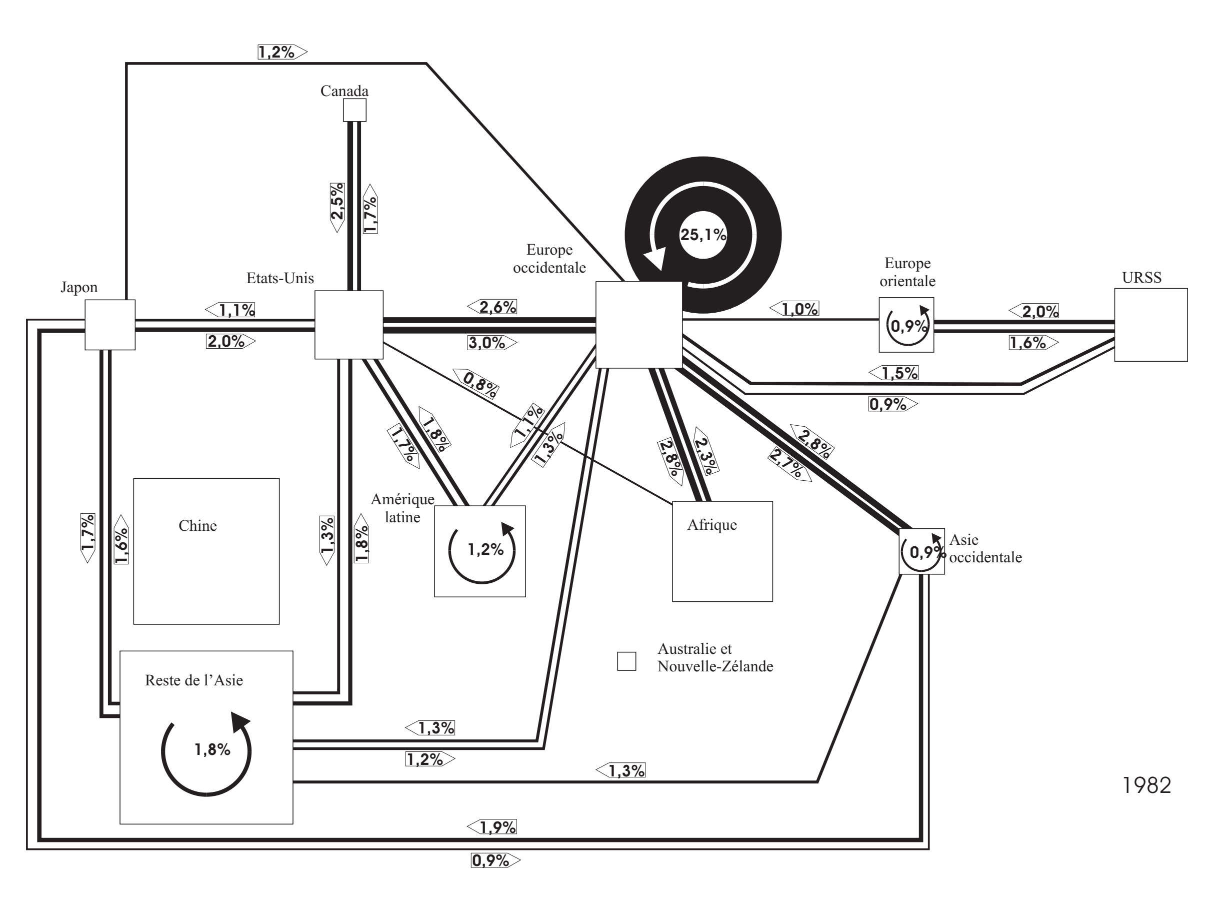
Fig. 110. Les grands flux du commerce international de la veille de la Seconde Guerre mondiale à aujourd'hui.

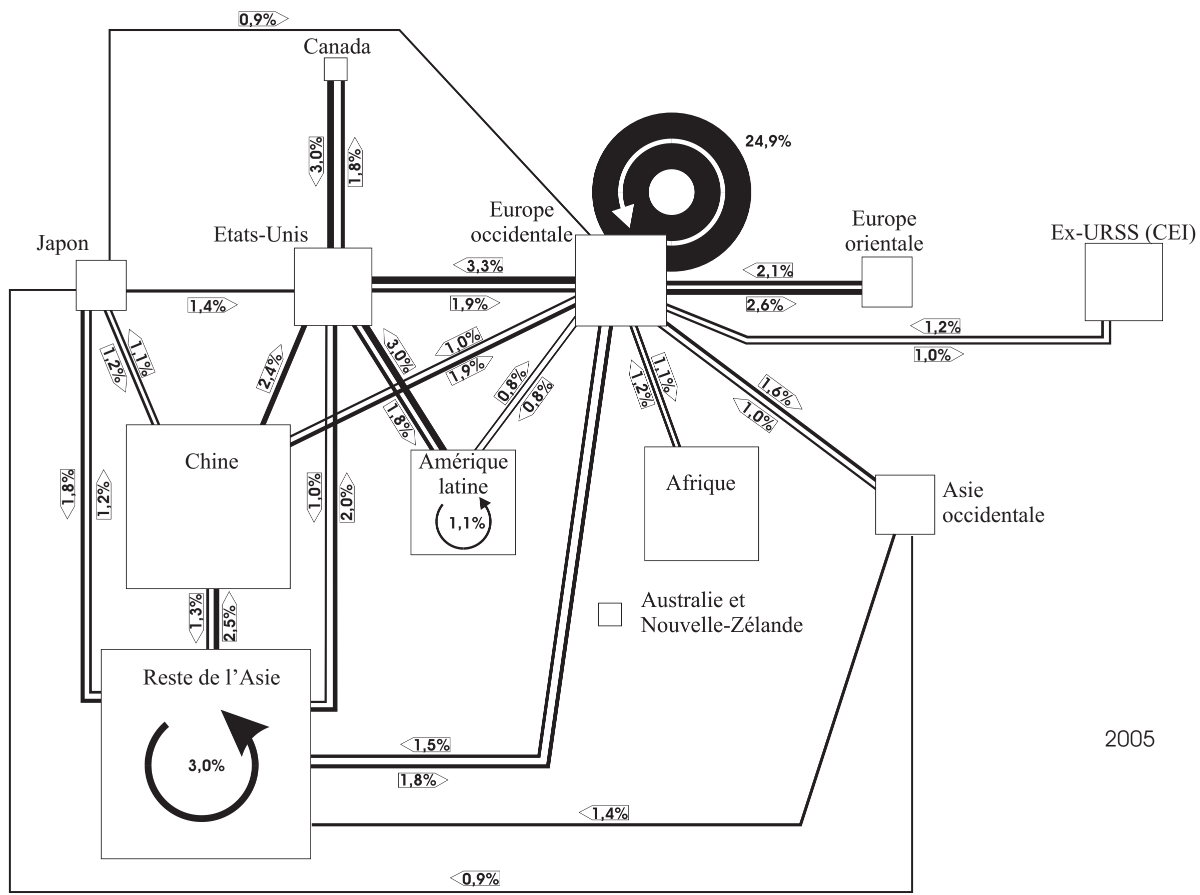
Canada
1,0%
2,4%
2,6%
26,4%
Europe occidentale
Europe orientale
URSS
Japon
Etats-Unis
1,1%
1,0%
2,9%
4,3%
1,3%
1,1%
1,8%
2,7%
2,7%
0,8%
2,3%
2,5%
1,9%
2,6%
3,3%
3,3%
1,7%
1,0%
1,1%
Chine
1,6%
0,8%
Amérique latine
1,1%
0,9%
1,0%
Afrique
Asie occidentale
Australie et Nouvelle-Zélande
Reste de l'Asie
1,5%
1,7%
1,5%

1963

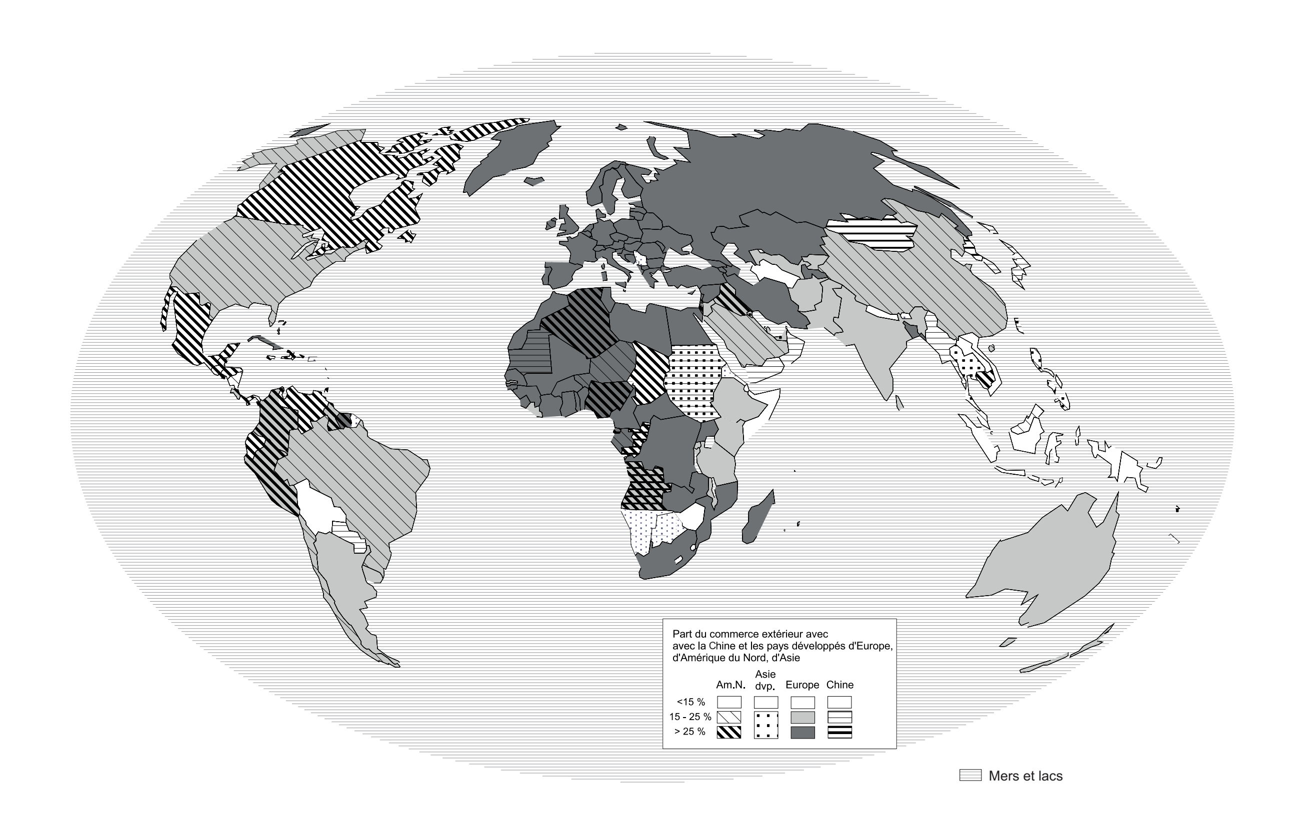


1970





FORMATION ET SPATIALITE DE L'ECONOMIE-MONDE



Source : www.world-exchanges.org

Fig. 111. Les relations commerciales avec les pays de la Triade, la Chine et les NPI (moyenne 2007-2009).

plaque tournante majeure du commerce international. Aujourd'hui, elle a retrouvé la place de principal partenaire des pays de l'ancienne sphère soviétique, qu'elle avait perdue après la Seconde Guerre mondiale. Dans le cadre de relations typiques d'échange de produits manufacturés contre des matières premières, elle continue de contrôler les relations commerciales de l'Afrique, mais celles-ci ont fortement décru en importance relative, alors que ce continent était resté le principal débouché extérieur de l'Europe occidentale jusque dans les années soixante. Elle a des relations privilégiées avec le Moyen-Orient, certes moins exclusives que jadis, mais avec une balance maintenant excédentaire. Toutefois, ses relations avec l'Asie orientale, qui avaient perdu en importance relative, du fait de la décolonisation de l'Inde et de l'autarcie chinoise durant la période où Mao Tsé-toung dirigeait la Chine, augmentent fortement ces dernières années, mais en position déficitaire. L'ancienne hégémonie britannique sur les relations avec l'Australasie a vécu, ce continent se réorientant aussi vers cette aire Pacifique asiatique. Quant au commerce extérieur de l'Amérique latine, il se détourne progressivement de l'Europe depuis une trentaine d'années, au profit des Etats-Unis. Le commerce à travers l'Atlantique nord, important en volume, est relativement équilibré, mais on remarquera néanmoins que sa balance, longtemps favorable aux Etats-Unis, s'est maintenant retournée en faveur de l'Europe occidentale.

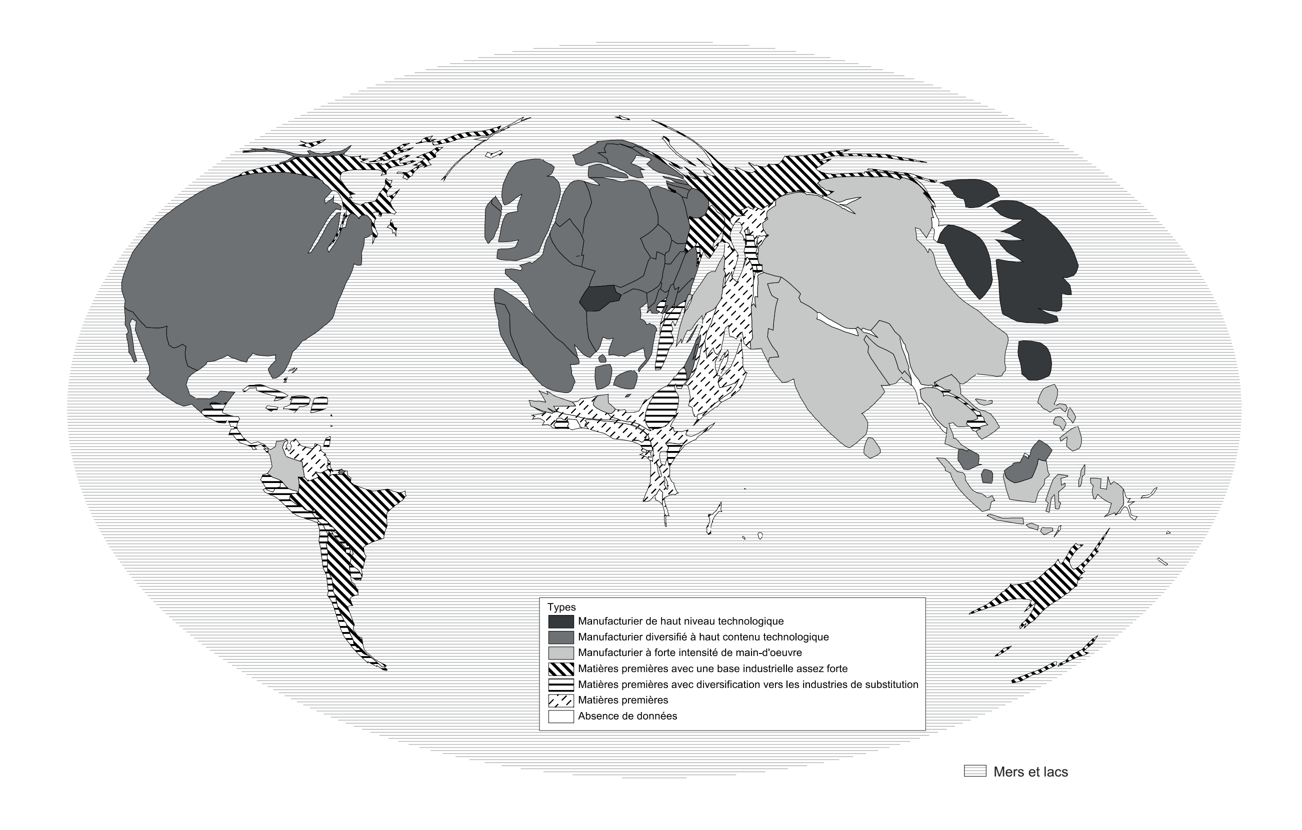
La position de la plaque tournante du commerce international que l'Europe occidentale occupait avant la Seconde Guerre mondiale a décliné.

Les Etats-Unis dominent de manière croissante l'espace continental américain. Leurs échanges avec le Canada sont de nature similaire aux échanges croisés qui prévalent entre pays européens, outre une importation de matières premières canadiennes. Les échanges avec l'Amérique latine superposent les échanges traditionnels de type colonial et les échanges liés à des délocalisations d'entreprises américaines ou au recours à la sous-traitance dans des pays comme le Mexique, les petits pays d'Amérique centrale, voire le Brésil. Depuis une trentaine d'années, les Etats-Unis ont cessé d'être le principal fournisseur du Japon, place qu'ils avaient gagnée après la Seconde Guerre mondiale. Au contraire, ils sont devenus le principal débouché des exportations japonaises, tout comme des exportations extra-bloc des autres pays asiatiques. Globalement, outre leurs importations asiatiques croissantes, provenant pour une part d'unités de production de transnationales américaines, mais de plus en plus des firmes chinoises, les Etats-Unis ont peu à peu renforcé l'orientation panaméricaine de leur domination commerciale : on comprend dès lors leur souhait de mettre en place un grand marché latino-américain de libre-échange, auquel se sont opposés avec succès les pays d'Amérique du sud, à l'exception de la Colombie et du Chili.

Les Etats-Unis dominent de manière croissante l'espace commercial américain, dans lequel le Brésil s'impose aussi comme puissance régionale hégémonique en Amérique du sud.

Avant et durant la Seconde Guerre mondiale, le Japon impérialiste s'était construit un espace de domination commerciale en Asie orientale, pudiquement dénommé « sphère de co-prospérité asiatique ». Après sa défaite, il fut soumis aux importations américaines, mais redevint néanmoins rapidement le principal fournisseur des pays de l'Asie orientale, à l'exception de la Chine communiste. Dès la fin des années soixante, la relation avec les Etats-Unis s'inversa, la balance commerciale japonaise devenant positive envers les Etats-Unis, et aussi vers l'Europe, bien que ces dernières relations soient d'un ordre de grandeur moindre. Par ailleurs, le Japon a à nouveau renforcé progressivement son emprise commerciale sur l'Asie orientale. Le Japon est donc surtout un exportateur de produits manufacturés, produits finis vers les marchés des pays du centre, produits finis et aussi biens d'équipement vers les pays d'Asie, dont il importe aujourd'hui non seulement ses matières premières, plus le pétrole du Moyen-Orient, mais aussi les produits d'industries labour-intensives,

Le commerce international dans l'aire Pacifique a supplanté le commerce transatlantique. La balance commerciale des Etats-Unis y est fortement déficitaire.



Source des données : base CHELEM de CEPII ; traitement G. Pion.

La typologie est fondée sur l'asymétrie des échanges (le ratio entre la balance des échanges et la somme des échanges) de 145 produits. La première étape du traitement statistique a synthétisé l'information par une analyse factorielle dont on a retenu les trois premiers facteurs (47 % de la variance totale de la matrice) : le premier axe (32 %) oppose la vente de matières premières aux produits manufacturés ; le second axe (9 %) oppose les secteurs manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre (typiquement le secteur textile) aux productions technologiques de type machines-outils ; le troisième axe (6 %) isole les secteurs typiques de la substitution aux importations, notamment l'agro-alimentaire. La seconde étape du traitement consiste à regrouper les pays selon la proximité de leurs scores sur les trois axes de l'analyse factorielle au moyen d'une classification hiérarchique ascendante.

Fig. 112. Typologie simplifiée de l'insertion des économies nationales dans la division du travail à l'échelle mondiale, sur la base de la structure des exportations en 2005.

dont il a abandonné la production à l'Asie du sud-est, à l'Inde et de plus en plus à la Chine.
On voit ainsi se développer depuis une trentaine d'années un énorme commerce transpacifique : productions sophistiquées directement exportées du Japon vers les Etats-Unis ; productions moins élaborées de filiales japonaises, américaines ou de nouvelles industries nationales asiatiques vers les Etats-Unis et le Japon ; biens d'équipement du Japon vers l'Asie continentale ; matières premières de l'Asie continentale vers le Japon. Le développement d'industries manufacturières dans certains pays continentaux d'Asie explique que ce continent soit, outre l'Europe, le seul à générer un commerce intra-bloc important.
Avant la dernière guerre, les pays de l'Europe centre-orientale étaient surtout liés à l'Europe occidentale, à laquelle ils fournissaient des matières premières en échange de produits manufacturés (sauf la Tchécoslovaquie, elle-même productrice de produits manufacturés). Même l'Union soviétique effectuait alors l'essentiel de son modeste commerce extérieur avec l'Europe occidentale. Durant la période communiste, le commerce de ces pays s'exerçait avant tout à l'intérieur du bloc, dans le cadre du CAEM (le « Conseil d'assistance économique mutuelle », mieux connu à l'ouest sous le nom de COMECON), ne fût-ce que faute de réserves suffisantes de devises. Cet ensemble relativement autarcique pouvait être étendu à la Chine avant la rupture de celle-ci avec Moscou au début des années soixante. Néanmoins, les échanges internes entre pays de l'ancien bloc soviétique étaient beaucoup moins intenses qu'entre les pays développés capitalistes, en particulier ouest-européens [30]. La soif constante de devises convertibles incitait à vendre aux pays occidentaux ce qui pouvait l'être. Les évolutions récentes ont ensuite fort réduit le commerce à l'intérieur du bloc des anciens pays communistes (de 51 % des échanges totaux des pays du bloc en 1980, la part du commerce intérieur est tombée à 25 % en 1997). Les solidarités techniques organisées ont été brisées ; l'attraction pour les produits occidentaux prime ; les firmes occidentales s'imposent sur ces marchés et ont filialisé bien des anciennes entreprises socialistes ou implanté leurs propres unités de production. Les nouvelles sous-traitances sont dirigées vers l'Union européenne. La dépendance commerciale de la plupart des pays de l'Europe centre-orientale par rapport à l'Allemagne est aujourd'hui supérieure à ce qu'elle était par rapport à l'Union soviétique. Quant à la Russie d'aujourd'hui, elle pèse peu dans le commerce international et retrouve le positionnement de fournisseuse de matières premières à l'Europe occidentale qu'elle avait avant la Première Guerre mondiale.
Les échanges intra-bloc des autres pays de la périphérie sont plus limités encore, à l'exception, on l'a vu, des pays de l'Asie orientale et sud-orientale, où des formes d'intégration régionale se développent et qui exportent aussi des produits manufacturés vers d'autres pays de la périphérie. Les relations internes à l'espace latino-américain restent modestes à l'échelle mondiale, malgré la construction du MERCOSUR, du fait de la croissance relativement faible de l'économie sud-américaine, du poids très important du seul Brésil et des fortes relations avec les Etats-Unis. Entre pays les moins développés, principalement exportateurs des mêmes matières premières, ou entre pays monoexportateurs de pétrole, l'absence d'échanges croisés ne peut évidemment qu'être la règle, ce qui explique l'extrême faiblesse du commerce intra-africain et l'absence de consistance des marchés communs qui y ont formellement été mis en place.

[30] L'ancien CAEM ne disposait pas de monnaie réellement convertible. Le rouble transférable était une simple unité de compte, utilisée pour estimer des balances multilatérales, mais souvent le principe des équilibres bilatéraux continuait à dominer. La planification centralisée, avec monopole du commerce extérieur et prix déterminés administrativement, ne favorisait pas non plus une dynamique d'échanges déterminés par les besoins réciproques des entreprises.

		Textile		*Véhicules*		*Machines-outils*	
		1976	*2006*	*1976*	*2006*	*1976*	*2006*
Asymétrie des échanges (a)	Centre	-0,10	-0,34	0,15	0,04	0,31	0,16
	Semi-périphérie	0,47	0,06	-0,45	0,13	-0,44	-0,16
	BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine)	0,12	0,66	-0,13	-0,20	-0,70	-0,14
	Périphérie	-0,34	0,15	-0,90	-0,76	-0,93	-0,74
Indice de spécialisation (b)	Centre	0,80	0,53	1,25	1,23	1,21	1,24
	Semi-périphérie	2,43	1,01	0,27	1,07	0,52	0,77
	BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine)	1,27	2,32	0,30	0,29	0,28	0,60
	Périphérie	0,68	2,35	0,12	0,22	0,12	0,34

(a) Ratio (exportations – importations)/(exportations + importations).

(b) Ratio entre la part du secteur dans les exportations du bloc et cette part à l'échelle mondiale.

Sources : base CHELEM du CEPII ; traitement C. GRASLAND.

Tableau 59. Evolution de l'asymétrie des échanges et de la spécialisation pour quelques groupes de produits, selon la position au sein de l'économie-monde.

c. Commerce international et division mondiale du travail

Si la domination des pays du centre sur le commerce international subsiste, des évolutions considérables sont néanmoins intervenues entre 1975 et 2005 dans leurs rapports avec la périphérie. En effet, au cours de cette période, les pays de la Triade passent de 74 à 51% des exportations mondiales de biens manufacturiers. Dans le secteur textile, cette part évolue de 50 % à 23 %. Même pour les machines-outils, l'évolution est spectaculaire : le centre assure encore la grosse majorité des exportations, avec 67 % du total mondial, mais cette part atteignait 82 % en 1975. Comme on le devine à travers ces données, le déclin industriel concerne surtout les produits à forte intensité de main-d'œuvre et nettement moins les productions plus stratégiques et/ou à haut contenu technologique (aéronautique, machines-outils, chimie, etc.) (tableau 59). Le centre garde une balance largement positive dans les échanges de machines-outils alors qu'elle s'est fortement dégradée dans le textile. Cela rend compte d'une spécialisation croissante vers les exportations de produits technologiques : entre 1975 et 2005, l'indice de spécialisation du centre passe de 1,21 à 1,24 dans les machines-outils et de 0,80 à 0,53 pour les exportations de textile. Ces évolutions masquent aussi de profondes différences entre les composantes de la Triade : pour une grande partie, la dégradation de la compétitivité de nombreux secteurs concerne nettement plus les Etats-Unis, qui ont perdu une grande partie de leur base industrielle (fig. 113).

La prééminence des pays du centre sur les exportations mondiales des produits manufacturés subsiste, mais s'affaiblit rapidement, surtout pour les produits à faible contenu technologique, où elle a dès à présent disparu.

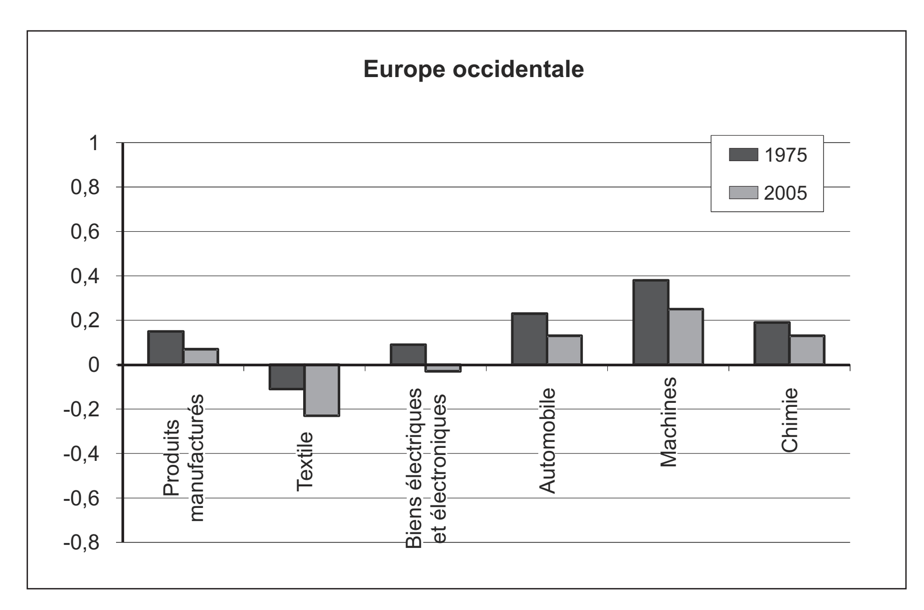
d. Les théories confrontées à l'empirie

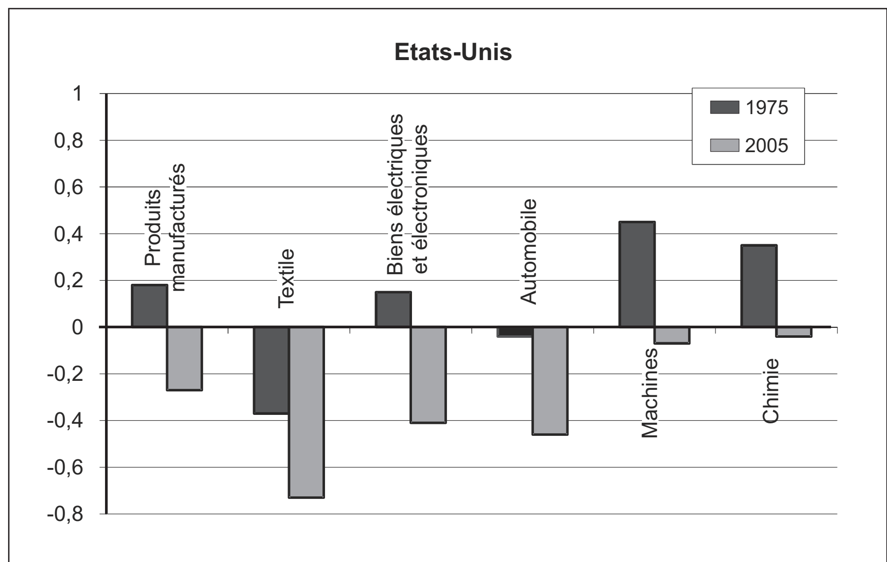
Les théories classiques sont tout à fait insatisfaisantes pour expliquer les développements spectaculaires contemporains du commerce international.

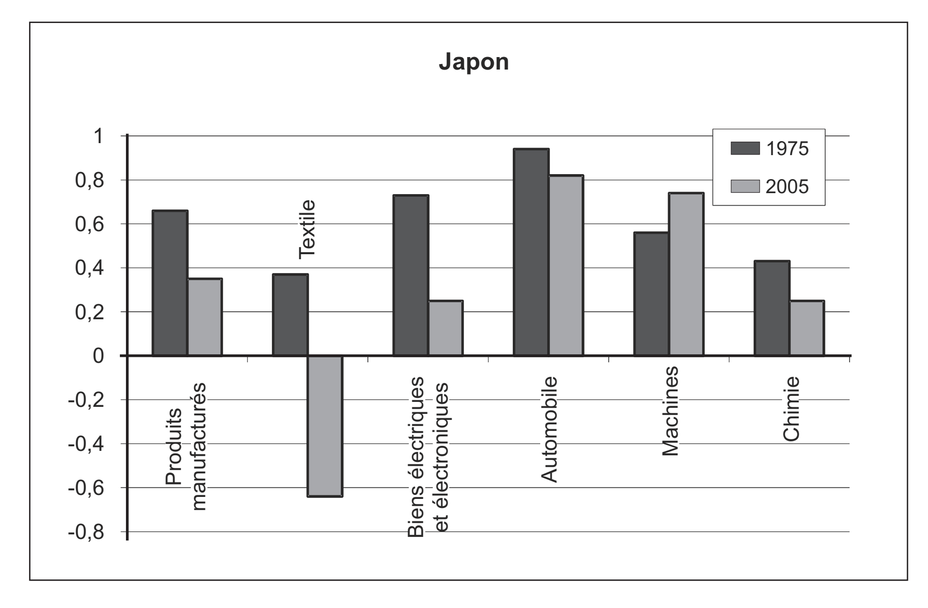
Ces théories expliquaient le commerce par des indisponibilités. Elles ne valent que pour les échanges de type colonial classique : matières premières contre produits manufacturés. Ces échanges sont devenus tout à fait minoritaires et ils l'étaient déjà à la veille de la guerre 1914-1918. Encore ne faut-il pas perdre de vue que les pays développés sont aussi de grands producteurs de matières premières.

Les théories expliquant le commerce par les avantages comparatifs des pays en matière de rapport capital/travail ne sont pas plus satisfaisantes. Selon la théorie des avantages (relatifs) comparés de Ricardo, les pays ont intérêt à se spécialiser dans les domaines où ils possèdent les avantages (relatifs) comparatifs les plus élevés, c'est-à-dire ceux où leur productivité est relativement la meilleure. Les pays abandonnent ainsi les productions pour lesquelles ils ne sont pas performants relativement et importent ce type de produits à des prix inférieurs que s'ils les produisaient. Il en résulterait un enrichissement général par l'échange. Cette conception est encore à la base des théories classiques du commerce international : l'échange est bénéfique en lui-même car la division internationale du travail permet une allocation optimale des ressources. D'après Samir Amin, la loi de Ricardo (à un moment donné, la distribution des productivités étant ce qu'elle est, deux pays ont intérêt à échanger en se spécialisant relativement dans ce que chacun fait le mieux) n'est pas fausse, mais son domaine d'application est très limité car les conditions ne sont pas réunies pour que cette loi soit valable. En effet, la loi suppose notamment des pays entièrement tournés vers l'économie de marché et le mode de production capitaliste, condition qui n'est pas réunie dans les pays de la périphérie. Surtout, une telle logique mène à un échange inégal du fait même des écarts de productivité. Amin montre ainsi qu'en se spécialisant dans des productions où les progrès potentiels

Le commerce international ne peut plus s'expliquer par les théories classiques des indisponibilités ou des avantages comparatifs.







Sources : base CHELEM du CEPII ; traitement C. GRASLAND.

Fig. 113. Indice d'asymétrie des échanges (ratio (exportations – importations)/(exportations + importations)) pour quelques secteurs économiques aux Etats-Unis, en Europe occidentale (sans les pays méditerranéens) et au Japon, 1975 et 2005.

sont plus faibles (produits agricoles plutôt que produits manufacturés ; produits de faible technologie plutôt que de haute technologie), le pays perd à terme dans l'échange international ; son gain serait plus grand s'il se modernisait dans le secteur où les progrès potentiels sont les plus élevés.

De surcroît, la théorie des avantages comparés ne rend pas compte de certains faits observables dans l'analyse du commerce international.

D'une part, les faits historiques montrent bien que l'exportation de matières premières ou de produits peu élaborés n'a pu être une base pour le développement que dans les seuls et assez rares cas de pays dotés de structures économiques, sociales et politiques très solides, permettant de mobiliser les ressources du commerce extérieur pour mener un processus d'accumulation endogène. Ce fut le cas du Canada ou de l'Australie pour les développements lancés sur la base de l'exportation de matières premières, des NPI asiatiques pour ceux où le point de départ fut l'exportation de produits manufacturés de bas de gamme. Encore faut-il souligner, dans ce dernier cas, que ce démarrage s'est accompagné de fortes protections pour les industries nationales de substitution d'importations. Il est dès lors peu probable que les politiques imposées par l'OMC, qui vont dans le sens d'une libéralisation contrainte et multilatérale des échanges, jettent les bases de nouveaux processus de développement. D'autant plus, comme on l'a déjà souligné, que la libéralisation des mouvements financiers à court terme déstabilise les processus d'accumulation dans les pays de la périphérie.

Les théories fondées sur les avantages comparatifs ne peuvent expliquer les flux croisés de produits similaires entre pays de niveau de développement semblable.

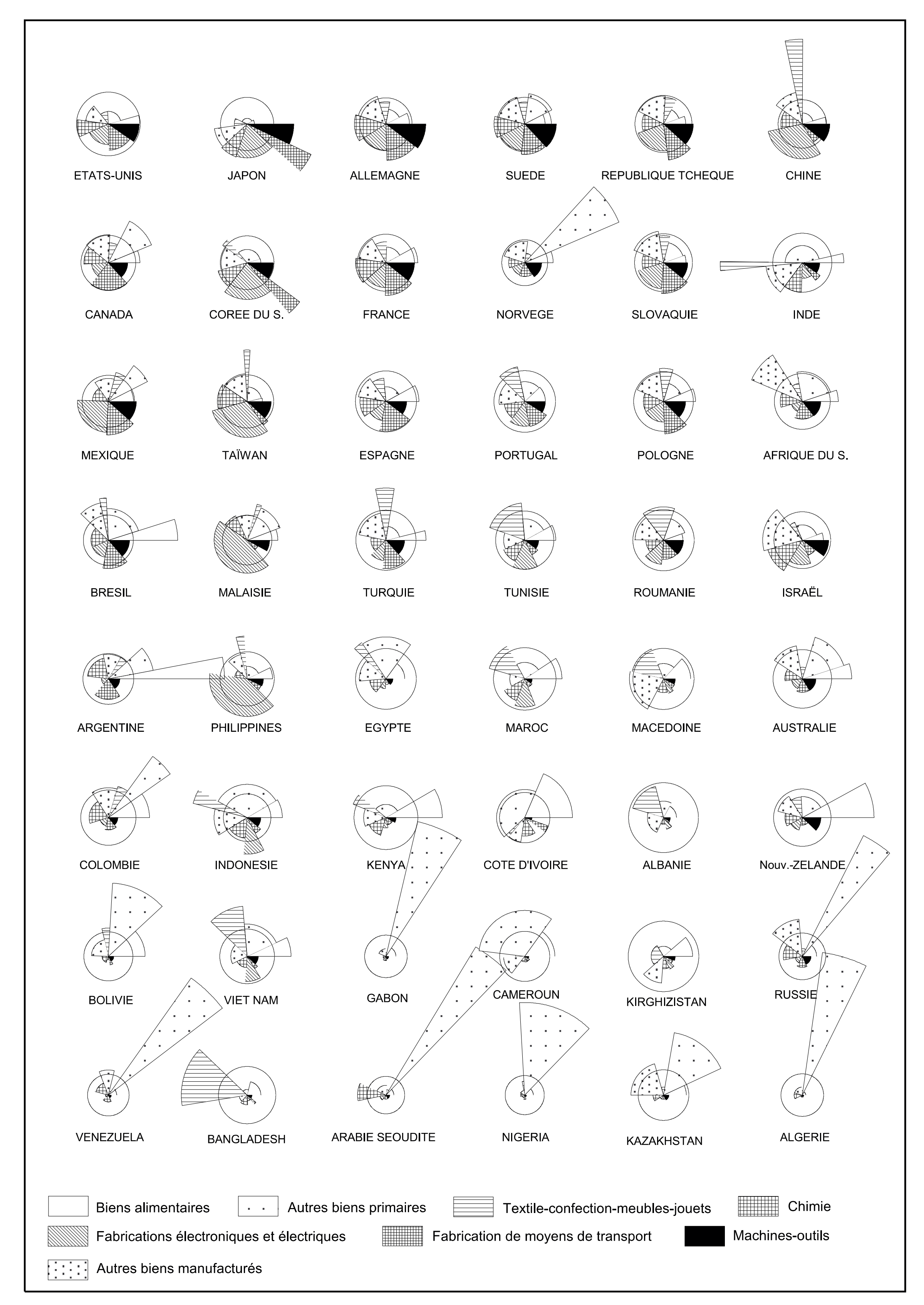
D'autre part, les théories fondées sur les avantages comparatifs ne peuvent expliquer les flux croisés de produits similaires entre pays de niveau de développement semblable. Or ceux-ci représentent l'essentiel des échanges depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Pour comprendre les flux commerciaux internationaux, il faut en fait très largement faire appel aux pratiques de spécialisation à l'intérieur des firmes transnationales. P. Krugman a montré que le commerce international se nourrit des rendements croissants liés aux économies d'échelle, plutôt qu'il ne rencontre les avantages comparatifs de partenaires égaux.

On peut y ajouter les théories expliquant les échanges de produits manufacturés par le niveau technologique atteint par les différents Etats, niveau expliqué en grande partie par le taux de formation brute du capital sur longue période, lui-même lié à des structures sociales et politiques spécifiques et historiquement déterminées.

Les nations qui dominent le commerce mondial sont historiquement celles qui sont fort accumulatrices.

Dans cette optique, les nations dominantes sont celles fortement accumulatrices : historiquement d'abord la Grande-Bretagne, les pays d'Europe occidentale, puis les Etats-Unis, et le Japon. Ces nations construisent une avance technologique, qui se traduit par des excédents commerciaux, quel que soit le niveau d'appréciation de leur monnaie, sauf pour ce qui concerne les Etats-Unis. En effet, ces derniers ont pu compenser la faiblesse relative de leur investissement intérieur au cours des dernières décennies par un contrôle sur de larges pans de la R-D mondiale, y compris en attirant à eux des cerveaux du monde entier, et par des délocalisations industrielles vers des foyers de main-d'œuvre meilleur marché qu'ils contrôlent grâce à leur poids politique et économique. Ceci a contribué largement à engendrer le déficit structurel de la balance commerciale américaine [31], qui ne peut perdurer avec une telle ampleur qu'en vertu du statut particulier de monnaie de réserve internationale du dollar, lui-même reflet de la position hégémonique des Etats-Unis. Ajoutons que le déficit américain joue aussi, quoique de manière de manière évidemment défaillante et non concertée, un rôle paradoxal de soutien keynésien à crédit au niveau mondial, qui vient

[31] Qui se maintient même dans les phases où le dollar est faible par rapport aux devises étrangères.



Source : OCDE (www.oecd.org).

Ces schémas indiquent les spécificités sectorielles des exportations des pays. Le cercle blanc représente le volume des importations. La somme de sa surface et de celle des différents secteurs représentant la structure des exportations est une constante. Les angles au centre des secteurs sont calculés sur la base de leur part dans les importations. Dès lors, plus le secteur s'étire vers l'extérieur du graphique, plus il est représentatif des spécialisations exportatrices du pays.

Fig. 114. Spécialisation du commerce extérieur d'un certain nombre de pays caractéristiques de différents niveaux qualitatifs d'insertion dans l'économie-monde (2006).

compenser en partie l'abandon des politiques keynésiennes dans les différents cadres nationaux.

Après ces nations dominantes, viennent la Chine, exceptionnellement accumulatrice, avec sa large palette d'exportations manufacturières, mais où les produits de bas de gamme sont encore fort représentés, malgré une maîtrise rapidement croissante des technologies, et des pays comme le Brésil, qui sont aptes à mettre en œuvre, sinon à concevoir, des filières technologiques complètes. Ils peuvent devenir exportateurs de biens d'équipement, mais leurs exportations de ce type de produits sont limitées par les capacités d'absorption assez fortes de leurs marchés intérieurs et ils conservent simultanément un commerce extérieur d'exportation de matières premières, en partie contraint par les nécessités de se procurer des devises et de rembourser leur dette.

Le troisième niveau (avec des entrecroisements hiérarchiques avec le second) est celui des pays en situation d'insertion récente dans l'économie exportatrice industrielle, à différents niveaux de remontée des filières technologiques, les plus développés exportant des automobiles et des produits de haute technologie, voire aujourd'hui parvenant à en assurer la conception et rejoignant donc le niveau des pays du centre (comme Taïwan et la Corée), d'autres spécialisés dans l'électronique de bas de gamme et la confection (comme les Philippines), d'autres seulement dans la confection (comme le Maroc).

Enfin, les plus petits et les plus pauvres parmi les pays de la périphérie restent cantonnés dans un commerce d'échanges de matières premières contre des produits manufacturés, incluant dans le meilleur des cas des importations de biens d'équipement destinés à une production intérieure protégée, et n'important dans le pire des cas que des biens de consommation, destinés aux seules classes dominantes étroites pour les plus coûteux d'entre eux. Un modèle voisin est celui des pays riches mais mono-exportateurs de pétrole.

2. LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS : LE RECENTRAGE ET L'EXPANSION DES INVESTISSEMENTS TRANSNATIONAUX DEPUIS LA SECONDE GUERRE MONDIALE

Depuis les années soixante, les investissements directs à l'étranger, d'abord dans le secteur manufacturier puis aussi dans celui des services, sont en forte croissance.

L'essor du fordisme, puis sa crise et le développement du régime d'accumulation flexible, l'internationalisation croissante de l'économie, la multiplication des fusions et des concentrations ont entraîné une forte croissance des investissements transnationaux dans le secteur de la production manufacturière, puis dans celui des services, et leur explosion depuis le milieu des années quatre-vingt. Nous nous limiterons ici à examiner les investissements directs à l'étranger (IDE), c'est-à-dire les investissements qui impliquent contrôle et gestion du capital, à la différence des investissements de portefeuille. C'est ce type d'investissements qui illustre le mieux les tendances à l'internationalisation du système productif [32]. Ils sont devenus un des principaux vecteurs de la globalisation de l'économie mondiale.

Les investissements directs à l'étranger étaient déjà une réalité importante avant la Première Guerre mondiale. Ils étaient alors surtout britanniques et en seconde place seulement américains. Mais leur ordre de grandeur était sans commune mesure avec leur volume actuel. Ils s'orientaient alors largement vers des préoccupations d'approvisionnement en matières premières dans les pays de la périphérie : empires coloniaux pour les différentes puissances métropolitaines ; Amérique latine pour la Grande-Bretagne et pour les Etats-Unis, où le président Théodore Roosevelt affirme au début du XX[e] siècle une politique de présence, appuyée si besoin d'interventions militaires, et qui sont aussi secondairement présents au Canada.

[32] On ne peut cependant réduire l'analyse de la présence des transnationales au seul examen des flux d'investissements directs : à côté des investissements directs de la maison-mère et d'autres formes d'apports de capitaux étrangers, les filiales des transnationales se financent aussi sur les marchés nationaux des capitaux, réinvestissent leurs bénéfices, voire bénéficient des subsides des pays d'accueil.

	1914	*1938*	*1960*	*1973*	*1980*	*1985*	*1990*	*1995*	*2000*	*2008*
Stock d'investissements, par pays d'origine										
Pays du centre	**99**	…	…	…	**96**	**95**	**95**	**90**	**87**	**86**
dont Etats-Unis	18	28	48	48	41	35	25	25	21	20
dont Japon	0	3	1	5	4	6	12	8	5	4
dont Europe de l'ouest	78	…	…	40	46	47	51	51	56	55
Royaume-Uni	*46*	*40*	*16*	*13*	*15*	*15*	*13*	*11*	*15*	*9*
Allemagne	*11*	*1*	*1*	*6*	*8*	*9*	*9*	*9*	*8*	*9*
France	*12*	*9*	*6*	*4*	*5*	*6*	*7*	*7*	*7*	*9*
Pays-Bas	...	…	*10*	*8*	*8*	*7*	*6*	*6*	*5*	*5*
Suisse	...	…	*3*	*3*	*4*	*4*	*4*	*5*	*4*	*4*
Pays de la périphérie (b)	...	…	...	…	**4**	**5**	**5**	**10**	**12**	**13**
Ex-bloc soviétique	...	…	...	…	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**1**
Stock mondial = 100 %, en milliards de $ constants de 2000 (a)	**249**	**322**	**384**	**815**	**1 089**	**1 107**	**2267**	**3 226**	**6 086**	**12 969**
Stock d'investissements, par pays destinataire										
Pays du centre	**27**	**33**	**67**	**73**	**61**	**62**	**74**	**69**	**66**	**67**
dont Etats-Unis	10	7	14	10	13	20	21	18	19	15
dont Japon	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1
dont Europe de l'ouest	8	7	23	37	37	31	42	41	40	46
dont autres (c)	9	18	31	25	10	10	10	9	6	5
Pays de la périphérie (b)	**73**	**67**	**33**	**27**	**39**	**38**	**26**	**29**	**32**	**30**
dont Asie	…	28	…	…	25	25	17	19	20	18
dont Amérique latine	…	29	…	…	8	9	6	7	10	9
dont Afrique	…	10	…	…	5	4	3	3	2	3
Ex-bloc soviétique	**10**	**2**	**1**	**0**	**0**	**0**	**0**	**1**	**2**	**2**

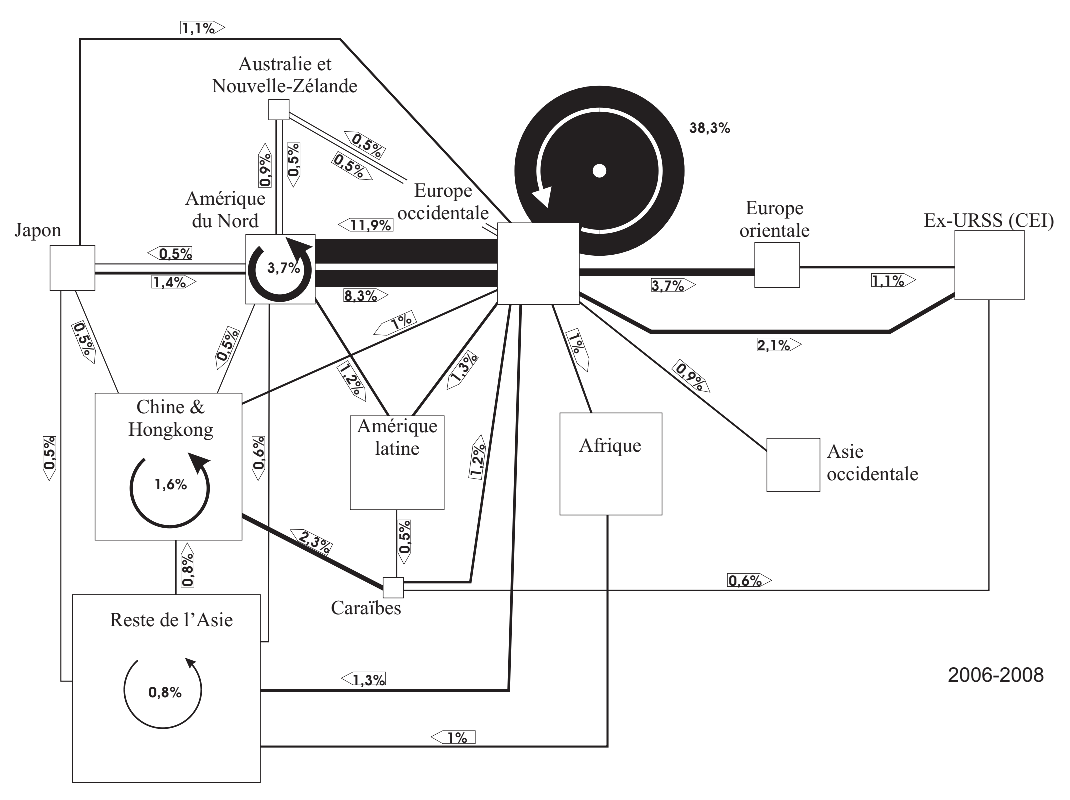
(a) Total du stock recensé par pays d'origine. Les statistiques par pays destinataire fournissent un total légèrement supérieur.

(b) Sans les pays de l'ancien bloc soviétique.

(c) Canada, Australie, Nouvelle-Zélande, Israël.

Sources : CNUCED, *World Investment Report* (www.unctad.org) ; estimation de la répartition entre pays de la périphérie en 1938 d'après P. BAIROCH (1997).

Tableau 60. Répartition du stock d'investissements directs à l'étranger par pays d'origine et de destination, en pourcentage du total mondial.



Source : CNUCED, *World Investment Report* (www.unctad.org).

Fig. 115. Les grands flux d'IDE de 2006 à 2008.

Toutefois, dès la fin du XIXe siècle, des investissements à l'étranger avaient été réalisés dans le secteur manufacturier. Mais il ne s'agissait encore que de conquête de marchés étrangers, impliquant une duplication horizontale d'unités de production identiques à celles du pays d'origine ou, dans une variante, assurant le montage, mais sans véritable transnationalisation de la chaîne de production. Après avoir liquidé l'artisanat textile indien, des usines de tissage britanniques sont installées à Bombay et à Calcutta, avant 1914, et aussi en Chine. De manière à éviter les mesures protectionnistes et les droits, plus élevés sur les produits finis, à réduire les coûts de transport et à être mieux présents sur les divers marchés, les firmes des pays industriellement les plus avancés, agissant en tant que holdings, s'implantent dans divers pays européens. Ainsi, le groupe Singer est chronologiquement la première multinationale d'origine américaine : entre 1867 et 1871, elle crée trois usines de montage de machines à coudre en Grande-Bretagne et les produit intégralement à Glasgow en 1882, puis, en 1883, à Montréal et en Autriche. La Belgique reproduit avant 1914 sa production du verre aux Etats-Unis ; le groupe Solvay développe des soudières en France, en Allemagne, dans l'Empire russe et ailleurs.

Aujourd'hui, les flux internationaux d'investissements directs à l'étranger sont en nette majorité des flux entre pays du centre, malgré les délocalisations industrielles vers l'Asie et l'Amérique latine [14].

Les formes d'intégration transnationale qui se sont développées après la Seconde Guerre mondiale, et plus encore à partir des années soixante-dix, sont beaucoup plus sophistiquées que les formes horizontales primitives.

Considérons par exemple l'industrie automobile.

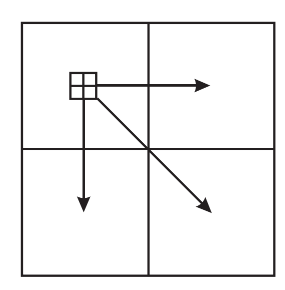
Dans les années vingt, General Motors et Ford se limitaient à installer des unités de montage automobile en Europe, comme à Anvers, port d'importation des pièces détachées fabriquées aux Etats-Unis, ou à racheter des firmes existantes, comme Opel par General Motors. Dans ce dernier cas, la filiale étrangère restait techniquement très autonome par rapport à la maison-mère : ainsi, durant la Seconde Guerre mondiale, Opel a fortement développé sa production, au service de la machine de guerre allemande, alors même que tout lien était coupé avec la maison-mère.

Après la Seconde Guerre mondiale, une première évolution a consisté, pour bénéficier d'économies d'échelle, à concentrer la fabrication des différents modèles chacun dans un pays spécifique, au départ duquel la vente peut se faire sur un grand marché étendu à plusieurs pays.

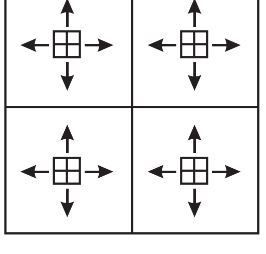
Ensuite, l'industrie automobile a évolué vers la mise en place de systèmes de production continentaux. Les différentes usines d'un groupe se sont spécialisées dans la production de certaines pièces ou éléments, les distribuant aux autres unités du groupe. Le montage final est aussi effectué dans différentes usines de l'espace continental, sur des lignes de montage spécialisées dans l'un ou l'autre modèle, très modulables, gérées informatiquement en temps réel, et en s'appuyant aussi très largement sur des recours à des sous-traitants spécialisés. Ces derniers peuvent travailler pour différents constructeurs [34]. Souvent les modèles les plus coûteux sont fabriqués dans des localisations plus centrales, par exemple l'Allemagne, que les modèles bas de gamme, qui peuvent être montés par exemple en Espagne ou en Europe centre-orientale (fig. 117). Le recours à un réseau très dense de sous-traitants extérieurs explique le maintien de la forte concentration spatiale de l'industrie automobile dans l'espace central nord-ouest européen, avec extension sur l'espace fordiste du Bassin parisien : c'est le résultat de la conjonction d'inerties industrielles de la localisation des entreprises automobiles, mais aussi de celles des fournisseurs, et des

[33] Il est commode de parler des investissements directs à l'étranger par référence à leur pays d'origine. Néanmoins, même si elles restent le plus souvent enracinées dans les réalités de ces derniers, avec des organes dirigeants en grande majorité composés de nationaux, les firmes transnationales développent, surtout depuis la crise des années soixante-dix, des stratégies propres, qui entrent parfois en conflit avec les intérêts de leurs Etats d'origine. On assiste aussi depuis une dizaine d'années à la naissance de firmes européennes véritablement transnationales dans la composition tant de leur capital que de leurs organes dirigeants. C'est le cas, par exemple, d'Aventis dans le secteur de la pharmacie et des biotechnologies. C'est le reflet de la nécessité pour les plus grandes firmes européennes d'atteindre des tailles leur permettant de réaliser des économies d'échelle du niveau de celles des grandes transnationales originaires d'outre-Atlantique. Cette évolution est susceptible d'exercer une pression en faveur d'une accentuation du développement de politiques communes, par exemple en matière de défense. Celle-ci est grosse pourvoyeuse de débouchés pour des firmes actives dans des secteurs où les seuils de taille sont essentiels pour pouvoir soutenir une R-D coûteuse et la concurrence internationale (électronique, aéronautique, etc.).

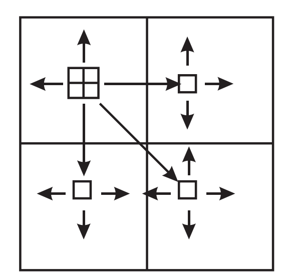
[34] Cette organisation a été décrite par P. Cabus (1999 ; 2000) pour les cinq constructeurs encore implantés en Belgique en 1997 : Volkswagen à Bruxelles-Forest, Volvo à Gand, General Motors, aujourd'hui en voie de fermeture, à Anvers, Ford à Genk et Renault, disparu, à Vilvorde. Ces usines étaient liées à la fois à leurs usines-mères ou à d'autres implantations du groupe (10 pour VW, 8 pour Opel, 31 pour Ford, 14 pour Volvo et 12 pour Renault), mais aussi à un réseau extrêmement dense de sous-traitants extérieurs : pour ces cinq firmes, P. Cabus a recensé pas moins de 2 162 fournisseurs, certains ayant de nombreux sites de production, localisés en 1 500 endroits différents.



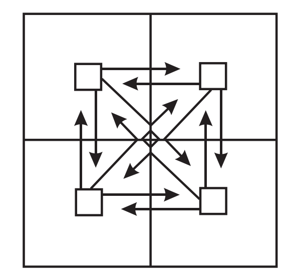
Modèle exportateur de l'impérialisme colonial
Toute la production est exécutée dans un seul pays et exportée vers les marchés mondiaux.
Exemple : le tissage anglais au XIX[e] siècle.



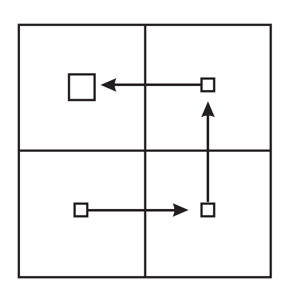
Modèle de la reproduction horizontale
Chaque unité de production dessert un marché national et est dupliquée dans d'autres pays.
Exemple : Solvay à la veille de la Première Guerre mondiale.



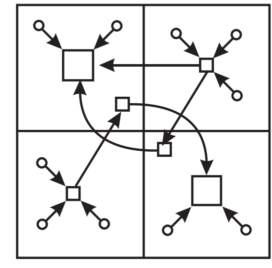
Modèle élémentaire du montage automobile
La production complète est exécutée dans le pays d'origine pour le marché national et des pièces détachées sont fournies et montées dans les autres pays pour leurs marchés nationaux.
Exemple : General Motors entre les deux guerres.



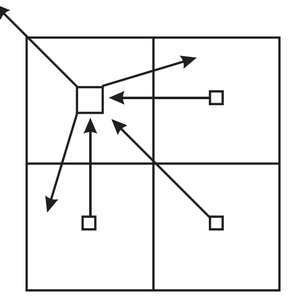
Modèle des spécialisations de production dans un ensemble régional intégré
Chaque unité de production est spécialisée pour bénéficier d'économies d'échelle. Les échanges de pièces intra-firme aboutissent à des productions finales dans divers pays.
Exemple : Ford en Europe occidentale dans la période contemporaine.



Modèle de l'intégration transnationale en filière verticale
Chaque unité de production réalise une séquence de la filière et est liée en aval et en amont à d'autres unités, dans d'autres pays.



Modèle de l'intégration transnationale en filières verticales complexes
Voir le modèle précédent, mais les filières sont multipliées et l'insertion des sous-traitances nationales est renforcée.
Exemple : IBM.



Modèle de l'intégration verticale transnationale par maîtrise de la conception, de l'assemblage et de la commercialisation
Chaque unité de production (éventuellement un sous-traitant) exécute une production transférée vers le centre d'assemblage et de commercialisation.
Exemple : le système Benetton.

Source : d'après P. Dicken (1990), modifié et complété.

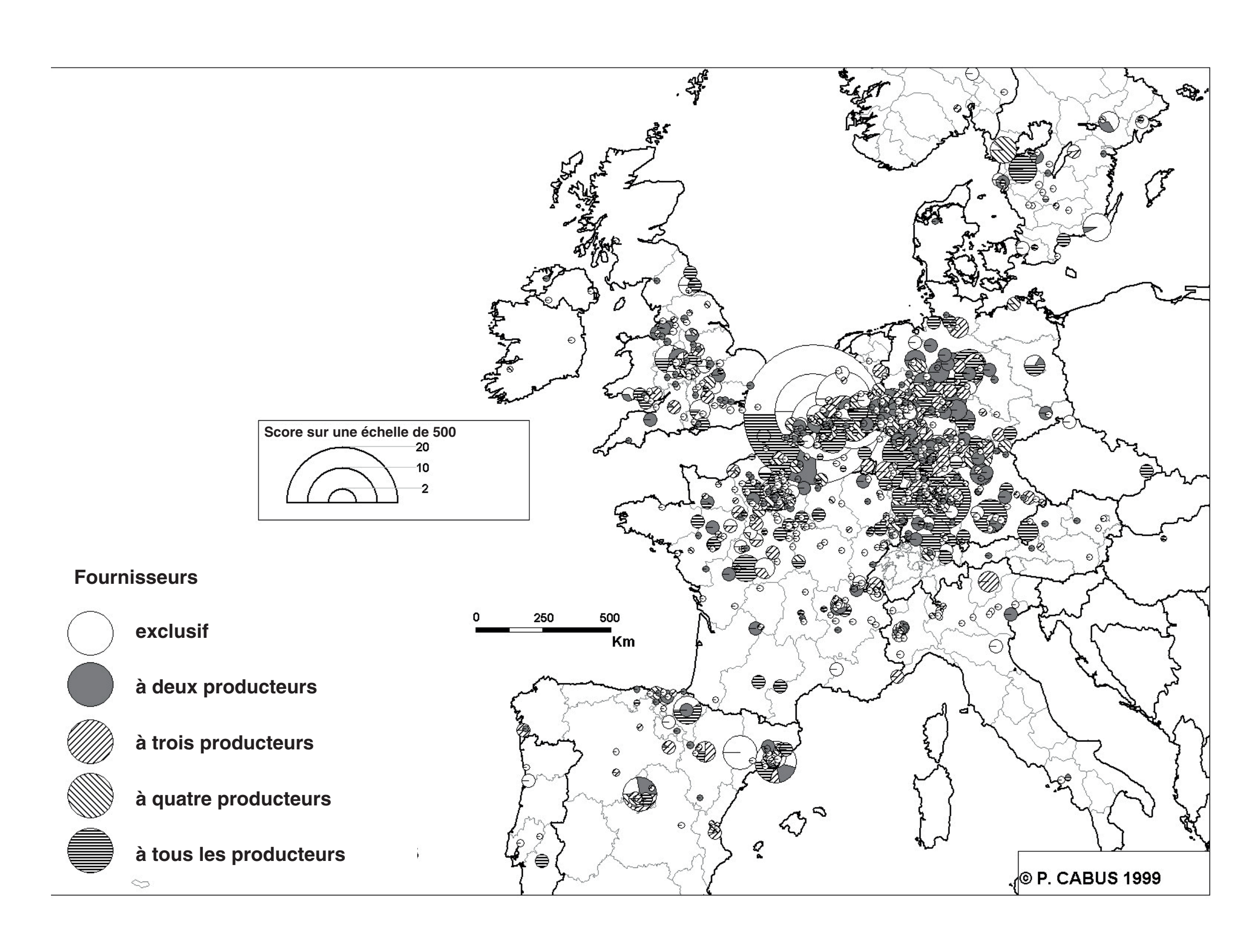
Fig. 116. Différents types de stratégies de localisation de firmes transnationales.

compétences de la main-d'œuvre dans des régions centrales de tradition industrielle. La densité même du réseau renforce sa cohérence et sa tendance à se perpétuer. Mieux, la concentration spatiale va en croissant, avec un rapprochement physique de certaines unités de sous-traitance par rapport aux usines automobiles. C'est que les exigences de ces dernières ne portent plus seulement sur du « just-in-time » (fourniture au moment voulu, plusieurs fois par semaine, réduisant ainsi fortement les problèmes de stockage), mais maintenant sur du « just-in-sequence », les livraisons devant être faites le long de la chaîne de production, dans un ordre fixé par le constructeur automobile (cela va jusqu'au tri des tapis selon les couleurs demandées, dans l'ordre où ils seront placés dans les voitures circulant sur la chaîne de montage !). On comprend dès lors l'importance de réduire au plus court les chaînes logistiques pour éviter toute rupture dans les acheminements.

Les stratégies d'implantation des établissements des firmes transnationales sont devenues de plus en plus complexes.

Dans une intégration plus verticale élaborée, les séquences successives d'une filière de production peuvent être exécutées dans différents pays. IBM a approfondi cette stratégie dans les années soixante et soixante-dix : pour assurer la production d'un système informatique spécifique, elle a mis en place plusieurs filières parallèles, une avec ses différentes séquences localisées aux Etats-Unis, d'autres éclatées sur des sites situés dans différents pays développés. Plusieurs de ces sites avaient aussi recours à des sous-traitants des pays concernés, ce qui renforce l'image d'une insertion nationale, susceptible de faciliter l'accès aux aides et aux marchés, en particulier aux commandes des pouvoirs publics. En outre, des centres de recherche-développement sont implantés dans divers pays, mais les travaux qu'ils effectuent ne sont pas en rapport avec l'activité de production des filiales implantées dans le même pays ; ces recherches restent commandés depuis les Etats-Unis et les résultats partiels y retournent, pour y être fertilisés par croisement avec d'autres recherches, effectuées ailleurs. De manière générale, dans le secteur de la haute technologie, les centres de conception restent très concentrés à proximité du siège des maisons-mères, ou en tout cas dans des technopôles de leur pays d'origine. Au niveau moins stratégique des usines d'assemblage, les niveaux salariaux et les possibilités d'une exploitation plus intensive de la main-d'œuvre interviennent plus et peuvent déterminer des localisations plus périphériques. De la direction générale et de la conception jusqu'au montage, la logique spatiale en cercles concentriques autour des foyers originels est bien claire. Elle s'accompagne d'une attention portée à la sécurité des investissements, évidente dans les choix de localisation des activités périphériques de montage. Les choix stratégiques des localisations des établissements de ces firmes sont aussi guidés par leur souhait d'avoir une présence intégrée, conception, production et vente, sur chacun de leurs grands marchés, ce qui sécurise leur clientèle.

Prenons l'exemple d'Aventis Pharma, une firme pharmaceutique franco-allemande : les quartiers généraux sont à Strasbourg et à Bridgewater, pour l'Amérique du nord, la présence d'un siège américain pouvant faciliter les contacts avec l'administration fédérale chargée de l'approbation des nouveaux médicaments. La recherche-développement s'effectue sur quatre grandes localisations, situées chacune dans des localisations centrales des pays de base et spécialisées : deux sièges et quatre sites de laboratoires en banlieue parisienne, pour la maladie d'Alzheimer, de Parkinson, les maladies infectieuses, l'oncologie ; Francfort (maladies cardiovasculaires et du métabolisme ; ostéoarthrites) ; Bridgewater (maladies respiratoires, rhumatismes, maladies du système nerveux central, immunologie) et Tokyo. En dernier recours, c'est Bridgewater qui coordonne les études cliniques à l'échelle mondiale et réalise les processus finaux d'approbation des nouveaux médicaments. Huit



Source : calculs et cartographie de P. Cabus (2000), d'après des données de vw, Opel, Ford, Volvo et Renault.

Fig. 117. Localisation et position stratégique des sous-traitants de l'industrie automobile belge (1995-1997).

usines stratégiques mettent en œuvre industriellement les nouveaux médicaments. Elles sont implantées dans les mêmes pays, dans des localisations centrales en France (Paris), en Allemagne (Francfort) et au Japon (Tokyo), toujours à Bridgewater, mais aussi ailleurs aux Etats-Unis, dans des localisations plus périphériques (Kansas City), voire à Porto-Rico. Pour le reste, plus de 90 usines de production et de conditionnement et des centres de distribution sont répartis dans le monde, dans différents pays développés (par exemple, en France, 14 sites de production, dont huit en dehors de la région parisienne, et 3 sites de distribution ; en Allemagne, outre la grande usine de Francfort, deux autres à Cologne et Wiesbaden et un laboratoire à Munich) et dans les plus grands marchés de la périphérie (ainsi, pour l'Amérique latine, trois usines au Mexique – Mexico, Guadalajara, Monterrey –, une près de Sao Paulo au Brésil, une près de Buenos Aires ; deux usines en Inde, une au Bangladesh, une en Indonésie, etc.). En Afrique, il n'y a d'usine qu'en Afrique du sud. Outre les lieux de production, on trouve dans les grands marchés un quartier général administratif, organisant le marketing et la distribution (ainsi, toujours Bridgewater aux Etats-Unis et Paris en France ; Bad Soden en Allemagne ; Bruxelles en Belgique ; etc.). Dans d'autres pays, de moindre importance, on ne trouve qu'un simple bureau de vente et de relations publiques.

Dans un autre type d'organisation spatiale, chaque unité effectue une production spécifique : elle peut être une filiale de la transnationale mais aussi souvent une firme indépendante sous-traitante. Ces productions sont transférées vers un lieu d'assemblage. Parfois, la firme donneuse d'ordre ne conserve que les seules activités de conception, de gestion et d'organisation du marketing, avec un personnel limité, voire possède son propre réseau de magasins ou de franchisés, recourant pour le reste à de multiples sous-traitants auxquels elle peut imposer, sans prendre elle-même en charge les coûts d'investissement, des séries courtes, livrées en flux tendus dans des délais très brefs. C'est le système de Benetton et de Nike, à propos desquels on a utilisé le terme de « fable enterprises ». Ce type de transnationales est particulièrement caractéristique du secteur du vêtement et de la chaussure. Des firmes de taille moyenne peuvent recourir à ce système.

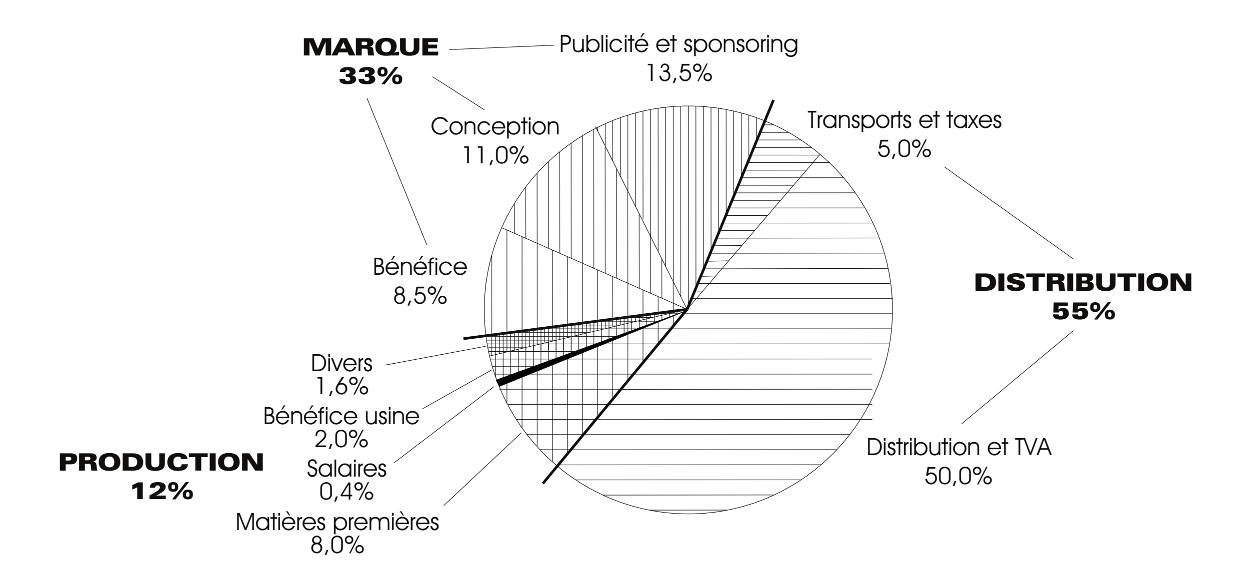
Les « fable enterprises » peuvent toutefois se révéler des organisations fragiles : elles doivent à tout moment maintenir leur réputation dans leurs niches commerciales, réussir leurs campagnes de communication, anticiper les effets de mode, veiller au maintien d'une qualité constante de la production d'un très grand nombre de producteurs éparpillés dans le monde, au fonctionnement sans heurts de la chaîne logistique : il faut qu'en moins de deux semaines, la commande d'une série aux usines sous-traitantes soit livrée dans les magasins. La concurrence est importante : autres marques, sous-marques des grandes chaînes de distribution, contrefaçon dans les pays de la périphérie. Les syndicats, les ONG sont de plus en plus mobilisés contre les conditions de travail chez les sous-traitants et tentent d'imposer aux « fable companies » l'adoption de « codes de bonne conduite ».

Il ne faut pas perdre de vue qu'une grande part des IDE concerne des acquisitions et des fusions d'entreprises existantes, en ce compris récemment de nombreux rachats d'entreprises publiques dénationalisées (dérégulation dans le secteur des télécommunications, des postes, des transports, de la finance). Ces stratégies de rachat, parfois seulement préventives face aux initiatives potentielles de la concurrence, entraînent un endettement énorme de certaines transnationales, susceptible de déstabiliser le système financier. Elles ont conduit à la formation de conglomérats d'activités diversifiées, sans articulations techniques entre elles. Ainsi, ITT a investi non seulement dans les télécommunications,

BENETTON ET NIKE : DES « FABLE ENTERPRISES »

Benetton est le type même de la transnationale issue d'une logique et d'une région de PME en réseaux. Cette entreprise a été fondée, en 1965, sur une base familiale, dans un district industriel du Nord-est de l'Italie, près de Venise. Le siège est implanté à Ponzano, dans un ensemble historique, qui participe de l'image de marque que la firme veut donner d'elle-même : jeune, intellectuelle, sportive (avec son implication dans la formule 1), soucieuse des héritages culturels, proposant une mode provocatrice, jouant sur les contrastes. Le centre de coordination est localisé dans la même région, près de Trévise : un système de distribution entièrement informatisé permet avec un tout petit nombre de personnes d'y recevoir toute la production des différentes marques du groupe (United Colors of Benetton, The Hip Site, Undercolors, Sisley, Playlife, Killer Loop, Nordica) et de la dispatcher vers ses magasins dans le monde entier. Benetton emploie moins de 7 000 personnes au total, dont 300 designers, et dispose de 5 000 points de vente dans 120 pays. Il privilégie de plus en plus ses mégastores, dans des localisations prestigieuses des plus grandes villes mondiales. Le groupe possède sa propre holding financière (et une filiale au Luxembourg), qui gère l'ensemble des participations familiales non seulement dans le secteur de la confection, mais aussi dans l'immobilier et d'autres activités (distribution alimentaire, restauration, élevage, etc.). Le groupe possède par exemple 280 000 ovins lainiers et 9 000 km^2 de terres de parcours en Patagonie. Toute la production est effectuée par des sous-traitants, à propos desquels Benetton reste discret, affirmant que 50 % de la production vient de 600 sous-traitants italiens et que plus de 40 % serait également européenne (avec un recours accru à l'Europe centre-orientale, aux Balkans, à la Turquie). Mais il s'approvisionne aussi au Brésil, en Chine, en Egypte, au Mexique, etc. La production provient donc soit de PME européennes où la main-d'œuvre n'est pas syndiquée, soit de pays à bas salaires et à forte intensité de travail, même si Benetton semble moins faire l'objet que d'autres groupes de plaintes quant aux conditions de travail imposées chez ses sous-traitants.

La structure de Nike est assez similaire. Ici aussi, il s'agit au départ d'une initiative individuelle de deux étudiants sportifs, née en 1968 dans une région non centrale des Etats-Unis, à Beaverton, dans l'Oregon, au départ d'une petite entreprise de chaussures. Mais, à la différence de Benetton, l'actionnariat est maintenant diversifié. Le groupe, qui s'est associé à trois autres firmes (Cole Haan, dont le siège est à Yarmouth, dans le Maine – le design étant implanté à New York ; Bauer Nike Hockey, de Montréal ; Hurley International, de Costa Mesa, Californie) occupe maintenant 22 000 salariés, dont 11 000 aux Etats-Unis, pratiquement sans production propre. La direction, la gestion, le design, la recherche sont à Beaverton, dans des bâtiments qui jouent sur l'image sportive (5 000 employés) ; les laboratoires et l'assurance-qualité sont à Saint-Louis (Missouri) et la commercialisation est dirigée depuis Memphis (Tennessee), aux portes du Deep South. Comme pour Benetton, on remarquera qu'il ne s'agit pas ici de localisations centrales, mais de lieux périphériques à l'échelle de l'économie nord-américaine : la firme ne recherche pas des localisations voisines des noyaux de concentration de la R-D. Un centre régional de gestion est implanté pour le Canada à Toronto et aux Pays-Bas pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique, avec un centre de distribution en Campine belge. La liaison avec les pays de l'Amérique latine et de l'aire Asie-Pacifique est coordonnée au départ de Beaverton. De même que Benetton développe ses mégastores, Nike met en place depuis 1990 des grands centres de vente, les NikeTowns, aux Etats-Unis, au Canada, en Australie et en Europe (Londres et Berlin). Avec les entreprises de transport et de distribution, les firmes sous-traitantes, au nombre de plusieurs centaines pour les seuls sous-traitants principaux, occupent près d'un million de salariés dans le monde. Seule 14 % de la production est le fait de sous-traitants installés aux Etats-Unis. L'essentiel de la production vient de pays à bas salaires, principalement d'une main-d'œuvre féminine (voire d'enfants). La majorité provient d'Asie (Chine, en particulier dans les zones franches des régions côtières, Indonésie, Vietnam, Thaïlande, Philippines, Bangladesh, etc.), ainsi que d'Amérique latine (Salvador, Brésil, Pérou, Argentine, Honduras, République dominicaine, Equateur, Guatemala, Mexique). Nike a fait l'objet de nombreuses mises en cause quant aux conditions de travail chez ses sous-traitants (licenciement des femmes enceintes, travail des enfants, salaires inférieurs au minimum légal, dépassement, parfois sans rémunération, des horaires de travail prévus, harcèlement sexuel, lock-out de grévistes et de travailleurs suspectés d'appartenance syndicale, exposition des travailleurs à des produits toxiques, etc.).



Source : Campagne « Vêtements propres ».

Chez Nike, le prix payé aux sous-traitants pour une paire de chaussures ne dépasse pas 5 $, dont tout au plus 1 ou 2 pour les salaires des producteurs, ce qui s'avère presque marginal par rapport aux coûts de commercialisation, de marketing, de communication.

Fig. 118. Structure des coûts de production d'une paire de chaussures de sport produite en Indonésie et vendue en Europe 100 €.

IDE : *– rachat d’entreprise ou d’implantation existante* *– investissement neuf (« greenfield investment »)*				*Recours à la sous-traitance internationale*
Orienté « ressources »	*Orienté « marché »*	*Orienté « efficacité »*	*Conglomérat*	
– recherche de matières premières	– présence sur les marchés étrangers (image de producteur local, mettant de la main-d’œuvre au travail ; connaissance des comportements des consommateurs ; adaptation des produits aux demandes locales ; meilleur service après-vente) – réponse à des mesures protectionnistes tarifaires ou non tarifaires – amortissement des fluctuations cycliques nationales par la diversité des marchés	– élimination de concurrents par rachat – augmentation de la taille minimale de l’entreprise pour amortir les investissements et les coûts de la R-D – recherche d’économies d’échelle en desservant plusieurs marchés nationaux intégrés – domination technologique des segments stratégiques des filières de production – sécurisation des investissements par l’éparpillement et/ou le dédoublement des segments de la filière de production (plus forte résistance aux mouvements sociaux et à des risques de prise de contrôle) – multiplication des accès à des aides nationales ; jeu sur la concurrence entre Etats pour bénéficier de divers avantages – accès plus aisé à des sources diversifiées de capital, les multinationales ayant souvent des coefficients d’endettement très élevés, entre autres liés à des rachats – jeu sur les prix de transfert entre filiales du groupe (dissimulation de profits et réalisation des bénéfices dans les pays où ceux-ci sont les moins taxés) – jeux sur les marchés des changes et sur les niveaux de fiscalités – pouvoir de marché comme vendeur ou acheteur	– recherche de débouchés pour le réinvestissement de bénéfices issus de secteurs d’origine saturés – accès plus aisé à des sources diversifiées de capital – jeux sur les marchés des changes – rentabilité financière immédiate des entreprises rachetées	– réduction des immobilisations coûteuses (investissements, stocks) – exigence de souplesse des sous-traitants et possibilité de les mettre en concurrence – report des risques (ruptures dans les circuits de production, excédents de production) sur les sous-traitants, obligés de fournir just-in-time dans des quantités continuellement adaptées – possibilité de commande de séries courtes et réponse rapide aux effets de mode – gestion plus aisée par la firme donneuse d’ordres d’un personnel moins nombreux – réduction des coûts finaux par recours à des sous-traitants offrant des salaires et des conditions de travail moins favorables et plus flexibles que les grandes firmes, dans le cadre de représentations syndicales faibles ou inexistantes et d’un moindre encadrement par des conventions collectives – report sur les sous-traitants des conflits sociaux en cas de désengagement ou de réorientation de la production
Raisons spécifiques à une implantation dans les pays de la périphérie				
– moindres contraintes environnementales sur l’accès aux ressources et leur traitement – prix plus faibles des matières premières – salaires plus bas, faiblesse de la protection des travailleurs et possibilités d’exigences plus grandes d’intensité du travail – ressources spécifiques	– recherche de marchés neufs, en particulier dans les grands pays de la périphérie (y compris pour des produits de haut de gamme là où les fortes inégalités sociales leur assurent un débouché parmi les plus nantis) – production de produits en fin de cycle de vie dans les pays du centre pour des marchés non saturés et à plus faible pouvoir d’achat individuel	– segmentation productive fondée sur des salaires plus bas, la faiblesse de la protection des travailleurs et des possibilités d’exigences plus grandes d’intensité du travail – recomptabilisation dans les bilans des filiales et valorisation de brevets déjà amortis dans les pays du centre	– salaires plus bas, faiblesse de la protection des travailleurs et possibilités d’exigences plus grandes d’intensité du travail	– salaires plus bas, faiblesse de la protection des travailleurs et possibilités d’exigences plus grandes d’intensité du travail

Les choix d'implantation des firmes portent d'abord sur les pays, voire sur les blocs continentaux. Ce n'est que dans un second temps, une fois le pays déterminé, que d'autres facteurs interviennent, pour fixer un site précis.

Au niveau du choix du pays d'implantation, de très nombreux facteurs interviennent : localisation par rapport aux autres implantations du groupe ; importance du marché national (ou international en cas de vaste marché intégré) et ses perspectives de croissance ; possibilités de sous-traitance offertes par les entrepreneurs locaux ; niveau des salaires et de la productivité, dans le cadre d'un arbitrage entre l'input de capital et l'input de travail, des possibilités de substitution existant entre l'un et l'autre ; disponibilité quantitative et qualitative de la main-d'œuvre ; état des relations sociales de travail ; avantages fournis par les pouvoirs publics ; stabilité politique et efficacité administrative ; niveau des normes environnementales et d'aménagement du territoire imposées par les autorités publiques ; conditions d'acceptation de la propriété étrangère ; niveau et contrôle de la fiscalité ; couverture des risques à l'exportation ; discriminations et contrôles sur l'investissement étranger, le rapatriement des capitaux et des bénéfices ; facilité d'accès au marché des capitaux et état du crédit ; stabilité monétaire, convertibilité ou non de la monnaie ; importance des protections tarifaires ; disponibilités en matières premières et coûts énergétiques ; etc.

A l'intérieur du pays sur lequel le choix s'est porté, la localisation sera en général plus centrale si l'implantation concerne des fonctions de marketing ou de R-D. Dans ce dernier cas, des localisations dans des environnements de qualité ou dans des technopôles seront également considérées. Pour les activités de montage, des localisations plus périphériques, dans des bassins de main-d'œuvre banalisée, seront prises en considération. A l'échelle des choix intra-nationaux de localisation, il ressort de diverses enquêtes que les décisions se prennent en général sur la combinatoire des éléments suivants, en proportions variables selon le type d'établissement : la disponibilité, le coût et la qualification de la main-d'œuvre ; l'état des télécommunications et des transports ; les facilités d'accès aux ports et aéroports ; la disponibilité de terrains aménagés ; le niveau des aides régionales ; le cadre environnemental et les dispositions d'aménités pour le personnel de cadre.

Si le choix d'implantation a porté sur un pays de la périphérie, une localisation dans la capitale, ou en tout cas dans un centre bien équipé et facilement accessible, sera le plus souvent la règle, à moins qu'une zone franche n'offre des avantages.

Tableau 61. Typologie et raisons d'être des IDE et des autres formes de multinationalisation.

mais aussi dans la pharmacie, l'alimentation, l'hôtellerie, la location de voitures, etc. De tels conglomérats n'ont pas toujours été des réussites, dans la mesure où les directions stratégiques des firmes n'ont pas toujours bien maîtrisé le know-how de secteurs d'activité étrangers à leur métier et à leur culture d'entreprise initiale. Confrontés au volume de leur endettement et moins efficaces dans des secteurs dont ils maîtrisent mal les technologies, beaucoup de ces conglomérats se recentrent aujourd'hui sur leurs métiers originels.

L'explosion des investissements à l'étranger et la modification de leur nature furent surtout dans un premier temps le fait de firmes originaires des Etats-Unis.

Après la Seconde Guerre mondiale, les IDE ont d'abord été le fait de capitaux américains, bientôt relayés par l'Europe. Le Japon est resté imperméable aux investissements étrangers.

Mais, dès les années soixante, une fois la reconstruction d'après-guerre achevée, les firmes d'origine européenne s'imposèrent aussi comme des partenaires majeurs de l'investissement transnational. Parmi les pays européens, le Royaume-Uni témoigne d'une extraversion particulière de son économie, qui renvoie à la fois à sa tradition impériale, à son ouverture linguistique et aux orientations plus spéculatives de son capitalisme. Les IDE d'origine européenne génèrent des flux tant intra- qu'extra-européens. Les premiers sont évidemment favorisés par les progrès de l'intégration européenne : les IDE européens sont en premier lieu centrés sur l'Europe elle-même. A l'extérieur, s'appuyant sur de plus grandes capacités stratégiques liées à la concentration croissante du capital, les investissements européens entrèrent massivement aux Etats-Unis dès les années soixante-dix, stimulés par les législations attractives de certains Etats américains, par la réduction du retard technologique européen, par des politiques sociales et d'embauche plus souples outre-Atlantique, et par la volonté de pénétrer par l'intérieur sur cet immense marché. L'abandon en 1971 de la libre convertibilité du dollar en or servit de déclencheur, la chute consécutive du dollar rendant les achats aux Etats-Unis plus intéressants pour les pays à monnaie forte. Aujourd'hui, les flux d'investissements européens aux Etats-Unis sont supérieurs aux flux inverses, le dollar faible rendant intéressants les achats d'actifs américains. Cela traduit un certain déclin relatif de la suprématie économique américaine.

Quant au Japon, qui reste assez imperméable à l'accueil d'IDE sur son territoire, il se contenta dans un premier temps, dans la foulée immédiate de son effort intense de reconstruction après la guerre, d'effectuer des pénétrations commerciales massives de produits ciblés, tant aux Etats-Unis qu'en Europe. Confronté à partir de la fin des années soixante à une hausse rapide des salaires et à une pénurie relative de main-d'œuvre, le Japon dut cependant se résoudre alors à investir dans divers pays d'Asie orientale et sud-orientale, non seulement dans le chef de ses plus grandes entreprises, mais aussi dans celui de PME. Au fil du temps, la croissance des réticences américaines et européennes à importer sans contrepartie des produits japonais conduisit les grandes firmes nippones à recourir aussi à de l'investissement direct en direction cette fois des autres pays du centre, par exemple dans le secteur de l'automobile. Les Japonais ont pratiqué aussi l'investissement ou créé des joint-ventures dans certains pays producteurs de matières premières, comme l'Australie et les pays pétroliers du Golfe Persique, de manière à conforter la sécurité de leurs approvisionnements en tissant plus de liens économiques avec ces pays.

Même si la part des services augmente rapidement ces dernières années, la concentration des IDE sur le secteur manufacturier (ainsi que dans le secteur pétrolier et gazier) depuis la Deuxième Guerre mondiale a impliqué des immobilisations importantes de capitaux. Cela s'est traduit par une attention particulière portée aux risques-

pays ; ceux-ci sont considérés comme négligeables dans les pays démocratiques développés. Néanmoins, si le centre est l'espace privilégié de déploiement des transnationales, il ne faut pas négliger les investissements directs industriels croissants pratiqués par les pays du centre dans certaines parties de la périphérie, en particulier en Asie orientale, dans les pays latino-américains de maquilladoras (Mexique, Amérique centrale, etc.), mais aussi vers le centre-sud du Brésil et en Europe centre-orientale : alors que ces derniers ne représentaient que 3 % du volume de ceux pénétrant en Asie orientale et méridionale en 1990, ils en représentaient 20 % en 1995, 29 % en 2001 et 26 % en 2008 (60 % si on y ajoute la CEI). Enfin, dans le secteur des services aux entreprises, du secteur financier et des holdings, des transports maritimes, les paradis fiscaux sont particulièrement attractifs.

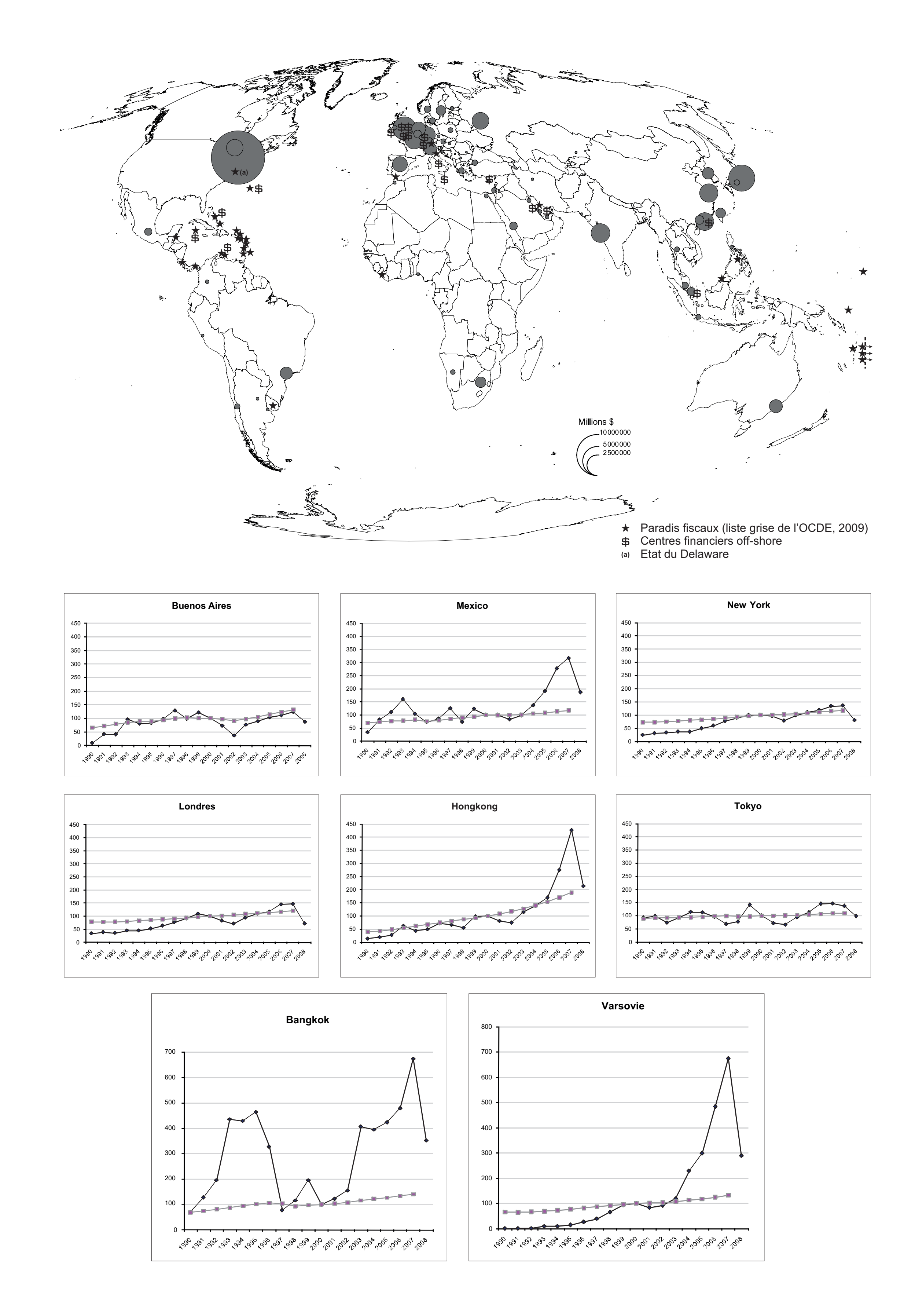
La répartition des IDE en dehors du centre dessine la géographie des « semi-périphéries intégrées » de l'économie-monde industrielle. Encore une fois, l'Afrique reste le continent le plus négligé par les investissements directs issus des pays du centre ; on constate même un désengagement en Afrique du sud. Malgré des ouvertures récentes et l'ampleur tentante du marché national, le capitalisme indien est parvenu à protéger son espace national d'une forte pénétration des transnationales étrangères.

En dehors du centre, les IDE se sont concentrés sur les « semi-périphéries intégrées », en particulier l'Asie orientale, le Mexique et l'Europe centre-orientale.

Aux échelles nationales, outre les zones franches déréglementées, qui se multiplient et où les faibles acquis sociaux sont remis en question, les investissements étrangers dans les pays de la périphérie privilégient souvent des localisations dans les zones métropolitaines et les capitales, si l'on exclut les implantations de maquilladoras proches de la frontière américaine, au Mexique, et les zones occidentales des pays de l'Europe centre-orientale. De la sorte, les investissements étrangers dans les pays de la périphérie accentuent la tendance à l'hydrocéphalie de leurs armatures urbaines.

Ajoutons, pour être complet, l'émergence de quelques transnationales issues des pays de la périphérie. Leur poids et leur degré d'internationalisation restent faibles. Outre quelques firmes pétrolières nationales, elles sont principalement nées en Asie orientale et, dans une moindre mesure, en Inde.

En conclusion, l'internationalisation des logiques de production s'est fortement accentuée avec la phase de la mondialisation inaugurée dans les années quatre-vingt. La croissance du commerce extérieur est d'ailleurs largement une conséquence de cette internationalisation de la production par les firmes transnationale. Ces firmes sont des acteurs majeurs dans le renforcement de la division du travail international décrite ci-dessus : investissements textile au Bangladesh, électronique aux Philippines, miniers en Afrique ou pétroliers au Proche-Orient. Toutefois, contrairement au commerce, la géographie des flux d'investissement est restée assez stable au cours des dernières décennies, avec une forte domination des flux entre les pays centraux, la part de la périphérie étant même plus faible aujourd'hui que dans les années quatre-vingt (tableau 62). Si les flux du centre vers les périphéries représentent aujourd'hui une part non marginale des flux totaux, on n'observe pas réellement de déclin du centre. Sur le long terme, il y a même plutôt eu un recentrage : au début du XXe siècle, le centre (Etats-Unis, Japon, Europe occidentale) réalisait 99 % des IDE mais n'en accueillait que 27 %. Dans les années 1960, plus de 90 % des flux provenaient encore du centre qui en recevait 67 %. Vers 2000, au pic des IDE dans le monde, la situation n'avait pas profondément changé puisque 87 % venaient toujours du centre, qui bénéficiait de 66 % des investissements, les flux internes à l'Europe occidentale représentant à eux seuls 40 % des flux mondiaux. A travers



Les graphiques représentent, en grisé, l'évolution du PIB (2000 = 100) et, en noir, celle de la capitalisation boursière (2000 = 100).
Source : www.world-exchanges.org

Fig. 119. La capitalisation boursière dans le monde en 2007-2009 et les principaux paradis fiscaux.

ces chiffres, l'internationalisation du capital productif ne fait guère de doute. Il prend la forme d'une interpénétration croissante entre les économies du centre, d'une part, et d'investissements parfois massifs depuis le centre vers certaines périphéries, d'autre part. Contrairement à un discours souvent entendu, les investissements de la périphérie vers le centre – tel que celui de Mittal dans la sidérurgie européenne – restent des exceptions. De même, les investissements entre les pays de la périphérie restent marginaux : à titre d'exemple, d'après l'OCDE, la Chine ne représenterait que 0,6 % des stocks d'investissements en Afrique en 2008, loin de l'image véhiculée d'une Afrique de plus en plus dominée par ce pays.

Les investissements des pays de la périphérie vers le centre restent exceptionnels.

Soulignons enfin le rôle des paradis fiscaux, comme illustré par le poids financier des îles Caraïbes eu égard à leur poids économique (fig. 119). Celles-ci jouent de fait un rôle de plaque tournante dans les flux d'IDE. Par exemple, la faiblesse apparente des investissements américains en Chine tient à ce qu'une partie importante de ceux-ci transite par les îles Vierges, deuxième investisseur international en Chine !

3. LA GEOGRAPHIE DES FLUX FINANCIERS

Les flux financiers ont connu un essor bien plus grand encore que les flux commerciaux, ce qui traduit leur caractère très spéculatif.

Si les flux commerciaux ont enregistré un essor extraordinaire, les flux financiers en ont connu un bien plus grand encore. L'ampleur de ces flux, très opaques et potentiellement instantanés, conduit à la création de bulles spéculatives et contribue à la déstabilisation du système économique mondial : on parle d'économie-casino. Entre les épisodes d'ajustement brutal lors de l'éclatement des bulles spéculatives, ces flux fonctionnent selon leurs propres logiques de rentabilité à court terme, tout à fait déconnectés de l'économie réelle, matérielle. Alors que jadis les flux financiers s'expliquaient par les besoins de financement du système productif, ce sont aujourd'hui des critères financiers qui en commandent les restructurations. L'interconnexion informatique des principales bourses, des marchés des changes, des sources d'information accentue l'ampleur des mouvements spéculatifs en synchronisant les réactions des acteurs. La dérégulation internationale des mouvements financiers interdit aux Etats de mener des politiques propres. Les fluctuations des changes, les attaques boursières auxquels ils conduisent pèsent lourdement sur la stabilisation des recettes d'exportation et des réserves de change des pays de la périphérie et sur leur possibilité de mener des politiques d'accumulation sur le long terme. Se sont ainsi succédé, depuis la fin de l'année 1994, des crises financières au Mexique, en Asie du sud-est, en Russie, au Brésil, en Argentine, puis en 2008 dans les pays du centre eux-mêmes, chaque fois accompagnées de conséquences très lourdes pour l'économie réelle de ces pays et pour le niveau de vie de leurs populations. Ces crises peuvent offrir aux firmes transnationales des opportunités de pénétration accrue, dans des économies rendues exsangues. En sanctionnant systématiquement toute politique d'investissement à long (ou même à moyen) terme, dès lors que ces investissements se font toujours au détriment d'une rentabilité immédiate, les capitaux spéculatifs renvoient les pays de la périphérie à leurs pseudo-avantages comparatifs à très court terme, et les condamnent à s'y tenir.

Plus encore que les flux commerciaux, ces spéculations sont dominées par les acteurs financiers des pays du centre. Les principaux agents de ces flux à la recherche de valorisations à court terme sont les fonds de pension, les compagnies d'assurances et les fonds d'investissement. On peut y ajouter les firmes transnationales, les grandes banques et quelques grands investisseurs et autres intermédiaires financiers. Le volume des capitalisations boursières donne une idée approchée

de la géographie des places de commandement de ces mouvements financiers, qui pratiquent aussi des détours par des paradis fiscaux (fig. 119).

6. CONCLUSION

A la fin des années 1970 débute aux Etats-Unis, suite à la crise du fordisme et à l'échec des politiques de relance keynésienne, la mise en place d'un nouveau régime de croissance : le néo-libéralisme. Celui-ci est fondé sur une flexibilisation accrue de l'économie, en particulier des travailleurs, une diminution du rôle économique de l'Etat, une dérégulation financière et une politique monétaire donnant la priorité à la lutte contre l'inflation. Cette (contre-)révolution s'est imposée dans tous les pays développés, à des degrés et selon des modalités divers. La financiarisation croissante de l'économie – qui doit être comprise essentiellement comme un pouvoir accru de la finance sur l'économie – et une restauration de la richesse des classes les plus fortunées sont les traits les plus marquants des évolutions économiques à partir des années 1980.

Ce mouvement au sein des pays développés s'est accompagné d'une libéralisation des échanges internationaux de biens et de capitaux, que nous avons appelée la mondialisation libérale. Cette évolution a incontestablement permis la restauration de la puissance américaine, dont les performances économiques sont à partir des années 1990 légèrement supérieures à celles des autres grandes puissances développées, à l'exception du Royaume-Uni, après des décennies de rattrapage par le Japon et l'Europe occidentale (continentale). Mais cette restauration de la puissance politique et économique américaine s'accompagne paradoxalement d'un déclin accéléré de la base productive industrielle de ce pays, qui se marque par un déficit commercial croissant et le fragilise à terme. Dans une perspective historique longue, Arrighi, à la suite de Braudel, a insisté sur le fait que les centres successifs de l'économie mondiale ont souvent pu réaffirmer en période d'expansion – et pour un temps seulement – « leur domination sur l'accumulation du capital à l'échelle mondiale par une spécialisation croissante dans l'intermédiation financière ». Autrement dit, l'affaiblissement relatif de la base productive et une prospérité de plus en plus liée à une ponction financière sur le reste du monde serait le signe d'un déclin proche du centre majeur. Ce fut le destin de l'Angleterre du début du XXe siècle, de la Hollande du XVIIIe siècle ou de Gênes dans la seconde moitié du XVIe siècle. Toutefois, les Etats-Unis ont une position qui n'est pas tout à fait identique à celle de leurs prédécesseurs au centre de l'économie-monde, du fait de leur rôle de soutien à la demande globale. Les Etats-Unis ont pu assurer ce rôle grâce à un endettement généralisé, en particulier des ménages et des entreprises, largement financé par la Chine (et le Japon).

Le modèle de croissance néolibéral repose sur des contradictions et des déséquilibres grandissants.

Le modèle de croissance mis en place à partir des années 1980 repose donc sur des contradictions et des déséquilibres croissants. Il y a en premier lieu les inégalités grandissantes au sein des pays riches comme des pays de la périphérie. Les conséquences de cette réalité ne sont pas seulement sociales ; elles pèsent aussi sur le modèle de croissance. D'une part, aux Etats-Unis, la stagnation des salaires a été compensée par un endettement accru, facilité par la politique monétaire de la Réserve fédérale, et qui a permis de soutenir la consommation [35]. D'autre part, en Chine, au contraire, ces inégalités ont pour conséquence une consommation trop faible, limitée aussi par l'absence de sécurité sociale. L'épargne chinoise est de ce fait drainée vers les Etats-Unis pour financer le déficit de la balance des transactions courantes, croissant depuis la fin des années 1990,

[35] La consommation est aussi soutenue par les taux d'épargne nuls des classes les plus riches, phénomène exceptionnel qui s'explique en particulier par l'accroissement de leur patrimoine financier ou immobilier entretenu par les bulles spéculatives successives.

et permettre d'acheter les produits… chinois. C'est évidemment la durabilité de ce modèle de croissance qui est mise en question par la crise actuelle, outre les interrogations fondamentales sur la durabilité écologique du système productif mondial.

Les hachures indiquent un faible degré d'organisation politico-territoriale. Les minuscules traduisent un positionnement périphérique ou, en grasses, semi-périphérique	*Mercantilisme : la périphérie fournisseuse de produits rares et de matières premières*		*Impérialisme industriel : la périphérie fournisseuse de matières premières et débouché pour la production manufacturière*			*Fordisme*		*Post-fordisme*	
	XVIe -début XVIIIe siècle	*fin XVIIIe siècle*	*1800 - 1875*	*1875 - 1914. La périphérie, débouché pour les capitaux excédentaires*	*Entre les deux guerres*	*1945 - 1960*	*1960 - 1973*	*1973-1990*	*1990-*
Grande-Bretagne		**CENTRE DOMINANT**							
Reste de l'Europe du nord-ouest		**CENTRE**							
Péninsule ibérique		**Primo-exportation**					**Semi-périphérie industrielle intégrée**		
Europe orientale	**Primo-exportation**					**INDUSTRIALISATION ENDOGENE**		**INDUSTRIALISA-TION ENDOGENE**	**Semi-périphérie industrielle ou primo-exportatrice intégrée**
Russie	**Primo-exportation**				**INDUSTRIALISATION ENDOGENE**				
Etats-Unis (nord)		Colonisation de peuplement, avec investissement manufacturier	**CENTRE SECONDAIRE**	**CENTRE**		**CENTRE DOMINANT**			
Etats-Unis (sud)	Primo-exportation de plantations			Insertion périphérique dans le cadre américain	**Insertion semi-périphérique dans le cadre américain**				
Australie				**Primo-exportation**		**PRIMO-EXPORTATION AVEC FORTE MAITRISE TECHNOLOGIQUE**			
Japon				**CENTRE SECONDAIRE**			**CENTRE**		
Argentine			Primo-exportation	**Primo-exportation**		**Primo-exportation avec industrialisation de substitution d'importation**			
Brésil	Primo-exportation tropicale, de plantations et minière				Industrialisation de substitution d'importation		Ind. de substitution d'importation, avec ouverture aux transnationales	**Semi-périphérie industrielle (industrialisation pour le marché intérieur et l'exportation, en particulier sur le marché subcontinental)**	
Amérique andine								Idem, plus périphérie industrielle : exportation de produits peu élaborés	
Afrique noire (côtes)	Vente d'esclaves						Primo-exportation tropicale et minière, avec développements ponctuels d'industries de substitution d'importation		Idem, avec affaiblissement de l'industrie
Afrique noire (intérieur)									
Algérie			Colonisation de peuplement primo-exportatrice, avec utilisation de la main-d'œuvre locale				Primo-exportation d'hydrocarbures. Tentatives d'industrialisation endogène sur la base de la rente pétrolière		
Egypte	Relais commercial entre l'Orient et l'Occident		**Tentative d'industrialisation endogène**	Primo-exportation et marché colonial pour la production manufacturière des pays du centre		Industrialisation de substitution d'importation			
Inde	Vente de produits de luxe et primo-exportation tropicale					Industrialisation endogène			Idem, avec ouverture internationale croissante, surtout dans les services
Chine				Marché colonial pour la production manufacturière des pays du centre, primo-exportation tropicale et vente de produits de luxe		Industrialisation endogène			Idem, avec ouverture internationale exportatrice massive
Sud-est asiatique									
Corée (sud après 1945)				Primo-exportation	Idem, et industrie coloniale de substitution d'exportation	Industrialisation de substitution d'importation	Industrialisation de substitution d'exportation, avec remontée vigoureuse des filières technologiques : pays-atelier		Périphérie ou **semi-périphérie** industrielle intégrée

Tableau 62. Schéma récapitulatif des modèles d'insertion dans l'économie-monde.

I7I CONCLUSIONS GENERALES : L'EVOLUTION DE L'ECONOMIE-MONDE, DU MERCANTILISME A AUJOURD'HUI

La mise en place d'une économie-monde dans le cadre du mercantilisme, lancée par quelques Etats européens (parmi lesquels la Grande-Bretagne a émergé comme puissance hégémonique au XVIII[e] siècle), a placé en position dépendante aussi bien des pays à organisation étatique forte, mais sclérosée et totalisante, que des régions où les formes d'organisation territoriale étaient très faibles. Seules des colonies tempérées ont échappé à cette périphérisation. Des rapports périphériques d'un autre type, fondés sur la fourniture de produits agricoles banals à l'Europe occidentale, se sont mis en place en Europe centrale, orientale et méditerranéenne ; ils y ont retardé la formation des Etats nationaux et/ou l'accumulation préalable au déclenchement d'une révolution industrielle. La conjonction d'une société très fermée, mais où la bourgeoisie avait acquis de fortes positions de classe, comme en Europe occidentale, et de l'éloignement a permis au Japon d'échapper à une insertion dépendante dans l'économie-monde. Par ailleurs, de vastes espaces intérieurs des continents africain, américain, voire des portions de l'Asie, échappent encore au XVIII[e] et dans la première moitié du XIX[e] siècle à l'emprise de l'économie-monde en raison de leur isolement total, des situations d'autosubsistance, de la faiblesse de l'encadrement politique et du vide humain relatif qui y prévalent.

En même temps que la Grande-Bretagne confirmait au XIX[e] siècle sa position dominante sur l'économie et le commerce mondiaux, en s'appuyant cette fois sur sa prééminence industrielle, les pays de la périphérie voyaient se renforcer leurs spécialisations dans la primo-exportation. La dépendance coloniale s'est alors étendue, sauf en Amérique latine, mais sans qu'y changent pour autant radicalement les conditions d'insertion.

Dès la seconde moitié du XIX[e] siècle, les Etats-Unis apparaissent bien comme partie intégrante du centre, en même temps que la suprématie britannique est battue en brèche par l'extension spatiale de la révolution industrielle en Europe du nord-ouest, en particulier avec la montée en puissance de l'Allemagne. Après la Première Guerre mondiale, qui apparaît fondamentalement comme un conflit entre puissances impérialistes pour le contrôle des marchés, les Etats-Unis ravissent à la Grande-Bretagne sa position politique et économique dominante. Ayant pu tirer profit de son isolement tardif pour développer une industrialisation endogène, le Japon rejoint le groupe des pays du centre. Entre les deux guerres, quelques tentatives plus ou moins réussies d'industrialisation de substitution d'importation se développent en Amérique latine, dans un contexte de fortes protections. Mais seule l'Union soviétique parvient réellement à s'imposer comme une puissance industrielle de premier plan, dans le cadre autarcique de la « construction du socialisme dans un seul pays ».

Après la Seconde Guerre mondiale, surtout à partir des années soixante et plus encore des années quatre-vingt, la transnationalisation de l'économie explose à la fois quantitativement et qualitativement, au niveau de l'organisation des procès de production. La diversification interne de la périphérie s'accroît : d'un côté, quelques pays acquièrent une position de semi-périphérie intégrée, voire rejoignent le bloc du centre (Espagne, Portugal en Europe ; Taïwan, Corée du sud en Asie orientale). Le Mexique en Amérique du nord, certains pays

		Pays très riches (> 30 000 $ / hab.)	*Pays riches (>15 000 $ / hab.)*	*Pays intermédiaires (> 7 500 $ / hab.)*	*Pays pauvres (> 3 750 $ / hab.)*	*Pays très pauvres (<3750 $ / hab.)*
Base manufacturière exportatrice (> 50 % de produits manufacturés dans les export)	Forte tertiarisation (ind. manufacturière < 15 % PIB), mais aussi base technologique (> 15 % de prod. de haute technologie dans les export.)	**Etats-Unis, Pays-Bas, Danemark, Royaume-Uni, France**				
	Forte industrialisation (ind. manufacturière >15 % PIB), avec base technologique (> 15 % de prod. de haute technologie dans les export.)	**Singapour, Irlande, Canada, Suisse, Suède, Finlande, Allemagne, Japon**	**Taïwan,** Puerto Rico, **Corée du sud**, **Hongrie** Malaisie, Maurice	Costa Rica Mexique, Thaïlande, **Chine**	Philippines	
	Forte industrialisation (ind. manufacturière >15 % PIB), plus orientée vers les secteurs moins technologiques et/ou plus labour-intensives (< 15 % de prod. de haute technologie dans les export.)	**Autriche, Belgique, Espagne, Italie**	**Slovénie, Israël**, Belarus, **Rép. tchèque, Portugal, Estonie**, Slovaquie, Pologne, **Lituanie, Croatie**	**Afrique du sud, Ukraine**, Bulgarie, Roumanie, **Tunisie, Brésil**, Turquie, Macédoine, Swaziland	Guatemala, Sri Lanka, Salvador, Maroc, Jordanie, Inde, Vietnam	Pakistan, Cambodge, Bangladesh
Forte orientation vers les services, la banque, le commerce, les transports, le tourisme (ind. manufacturière < 10 % PIB)		**Luxembourg,** Bermudes, Macao, Liechtenstein, Monaco, Iles anglo-normandes, Hongkong, San Marino, Man, Grèce	Chypre, Bahamas, Barbade, Cayman, Iles Vierges (EU), Malte, Antigua, Palau, Grenade, St. Christophe et Nevis Lettonie	Ste. Lucie Seychelles, Panama, Cap Vert, Liban, Maldives	St. Vincent, Dominique Vanuatu, Djibouti	
Primo-exportateurs, pétroliers ou gaziers ou non (< 50 % prod. manufacturés dans les export.), mais avec base industrielle (ind. manufacturière > 15 % PIB) et/ou capacités technologiques endogènes		**Norvège, Islande, Australie**	**Nouvelle-Zélande** **Russie**	Turkménistan	Indonésie	
Primo-exportateurs pétroliers ou gaziers, sans base technologique endogène (ind. manufacturière < 15 % PIB et < 30 % des export.). Domination des hydrocarbures dans le panier des export.		Qatar, Emirats arabes unis, Bruneï, Koweit, Bahreïn / Trinidad et Tobago	Oman, Libye, Arabie séoudite, Guinée équatoriale, Kazakhstan, Antilles néerlandaises	Venezuela, Iran, Azerbaïdjan, Gabon, Algérie	Equateur, Angola, Irak, Bolivie	Congo (Rép.), Tchad, Nigeria, Myanmar, Yémen, Timor-Leste
Primo-exportateurs non pétroliers (ind. manufacturière < 15 % PIB et < 50 % des export.)			Chili Argentine, Nouvelle Calédonie	Uruguay, Surinam, Botswana, Rép. dominicaine, Belize, Jamaïque, Colombie, Pérou	Namibie, Fidji, Samoa, Egypte, Bhoutan, Sao Tome e Principe, Tuvalu, Paraguay, Wallis et Futuna, Honduras, Mongolie	Guinée, Cameroun, Guyana, Syrie, Soudan, Mauritanie, Laos, Côte d'Ivoire, Nicaragua, Zambie, Ouzbékistan, Zimbabwe, Kenya, Papouasie, Mozambique, Sierra Leone, Sénégal, Ghana, Gambie, Iles Salomon, Mali, Malawi, Ethiopie, Togo, Rép. centrafricaine, Tanzanie, Niger, Madagascar, Guinée-Bissau, Congo (Rép. dém.)
Pays assistés et/ou déconnectés de l'économie-monde, en général primo-exportateurs (valeur des importations > 80 % de celle des exportations). Les pays de cette catégorie marqués d'un astérisque sont des pays (ex-)socialistes qui ne sont pas majoritairement primo-exportateurs et en tout cas possèdent une base manufacturière (industrie manufacturière > 15 % PIB)				Cuba*, Serbie*, Arménie*, Géorgie, Monténégro	Bosnie-Herzégovine*, Tonga, Albanie, Kirghizie	Moldova, Palestine occupée, Tadjikistan, Lesotho, Népal, Corée du nord*, Haïti, Comores, Bénin, Burkina Faso, Ouganda, Rwanda, Afghanistan, Burundi, Erythrée, Somalie, Liberia,

En grasses : dépenses de recherche-développement > 1 % du PIB

Dans le cadre gras, développement humain et des technologies de l'information maximal (espérance de vie > 75 ans et > 25 connections internet / 100 hab.)

Tableau 63. Position des Etats dans l'économie contemporaine.

d'Europe centrale suivent la même voie. D'autres abritent des niches industrielles travaillant en sous-traitance pour l'économie-monde, tout en parvenant en outre à développer dans certains secteurs des industries approvisionnant le marché intérieur. En revanche, une grande partie de l'ancien bloc soviétique a vu son appareil productif, qui était cohérent même s'il manquait d'efficacité, démantelé dans un contexte qui a pu prendre de véritables allures de périphérisation, à travers une privatisation sauvage de l'économie anciennement étatisée. Cette désétatisation a pris des formes bien plus efficaces et plus subtiles en Chine, qui allie privatisation de fait de l'économie et maintien du système politique communiste. L'énorme marché chinois représente dès lors un potentiel d'avenir, à condition que le pays puisse surmonter les contradictions sociales qui s'y accumulent avec l'élargissement de l'éventail des revenus et des disparités régionales. Quant aux pays restés les plus primo-exportateurs, leur position se détériore, sauf dans les pays pétroliers peu peuplés, très vulnérables toutefois aux fluctuations des cours des hydrocarbures. Les quelques îlots d'économie de substitution d'importation qui avaient pu voir le jour dans les pays à dominante primo-exportatrice subissent les effets conjoints de l'incapacité structurelle du secteur d'exportation primaire à financer sur le long terme les importations d'équipements, de mauvaises gestions, de l'ouverture forcée des marchés et d'un affaiblissement du pouvoir d'achat des populations locales, soumises aux effets de politiques d'austérité.

Les années qui viennent semblent s'inscrire dans un contexte de mondialisation accrue, d'instabilité financière (et politique), de relations encore plus asymétriques entre le centre et la périphérie, de marchandisation hégémonique, y compris dans des secteurs restés jusqu'à présent largement en dehors de la sphère marchande (l'accès à l'eau, le patrimoine génétique, etc.), de crise écologique.

On peut observer une double tendance. D'une part, un recentrage accru de l'économie-monde sur le centre, du fait de développements économiques tirés par la mise en œuvre de nouvelles technologies complexes et le contrôle de l'information, que seules peuvent maîtriser et financer les plus grandes firmes des pays les plus développés. On est peut-être au début d'un nouveau cycle de Kondratieff, dont les technologies motrices seront celles des télécommunications et des biotechnologies (les processus d'investissement qui devraient y être liés seront-ils suffisants pour éponger les liquidités financières en mal de placement ?). Cette première tendance s'accompagnera sans doute d'une confirmation de l'intégration semi-périphérique de certaines portions, les plus développées, des pays de l'actuelle périphérie (surtout l'Asie de l'est et du sud-est ; les pays de l'Europe centre-orientale ayant adhéré à l'Union européenne ; peut-être le Mexique et le cône sud de l'Amérique latine). D'autre part, on assiste à un renforcement, contraint par l'élargissement des marchés, des processus d'intégration régionaux. Néanmoins, ceux-ci n'ont réellement de raisons d'être et de chances de succès que dans le cas où ils regroupent des pays aux économies complexes, techniquement intégrées et représentant de vastes marchés solvables. Ils ont peu de sens, et peu de réalité, même quand des accords existent sur papier, quand ils associent des pays primo-exportateurs concurrents et dépourvus d'industries capables de tirer profit d'économies d'échelle sur les marchés intérieurs. Ou alors, ils ne sont, tout comme les exigences de libre-échange mondialisé, que le produit de manœuvres du capitalisme du centre pour mieux pénétrer leurs marchés. De ce point de vue, les processus d'intégration les plus achevés sont logiquement, par ordre décroissant, ceux de l'Union européenne, où le processus d'intégration politique accompagne

l'intégration économique, de l'ALENA, du MERCOSUR, plus autocentré, et de l'ASEAN, plus extraverti, même si les échanges intra-bloc y sont importants eux aussi (tableau 58).

Le positionnement des Etats dans l'économie-monde contemporaine est bien rendu par les formes de leur insertion dans le commerce international (fig. 114). Le tableau 63 fonde une classification des Etats sur une analyse multicritères. La richesse des pays est déterminée par le niveau du PIB/hab. en 2007, exprimé en PPA. Les seuils choisis sont respectivement de 30 000 $, 15 000 $, 7 500 $ et 3 750 $. L'indicateur rendant compte des niveaux d'industrialisation est la part du secteur manufacturier dans le PIB : plus de 15 % pour la catégorie des « niveaux élevés d'industrialisation ». Le caractère manufacturier exportateur est défini au seuil de 50 % de produits manufacturés dans les exportations. On a considéré que les secteurs technologiques capital-intensives sont développés lorsque plus de 15 % des exportations relèvent des biens manufacturés de haute technologie. Il est évident qu'il s'agit là de la mise en œuvre des technologies ; si l'on considérait la conception de celles-ci, seul le cadre supérieur gauche des pays très riches à niveau élevé d'industrialisation devrait être pris en compte. La primo-exportation d'hydrocarbures a été identifiée au seuil de 50 % des exportations. Le cadre indiquant un développement humain et des technologies de l'information maximal entoure les pays qui bénéficient simultanément d'une forte espérance de vie (75 ans, pour les deux sexes réunis) et d'une forte connexion à Internet (plus de 25 connexions pour 100 habitants).

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

La mise en place de l'économie-monde est étudiée par Wallerstein I., initiateur du concept, dans (1974), *The Modern World System. Capitalist Agriculture and the origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*, New York, Academic Press ; (1979), *The Capitalist World-Economy*, Cambridge University Press ; (1980), *The Modern World System*, New York, Academic Press, 3 vol. ; (2002), *Le capitalisme historique*, Paris, Ed. La Découverte ; par Mandel E. (1962-1969), *Traité d'économie marxiste*, Paris, Union générale d'éditions/Julliard ; par Braudel F., e.a. dans (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme. xv*e*-xviii*e *siècles*, Paris, A. Colin ; par Bairoch P. (1997), *Victoires et déboires. Histoire économique et sociale du monde du xvi*e *siècle à nos jours*, Paris, Gallimard, 3 vol. ; par Duménil G. & Lévy D. (2003), *Economie marxiste du capitalisme,* Paris, La Découverte ; par Flint C. & Taylor P.J., e.a. (2007, 5th ed.), *Political Geography, World-Economy, Nation-State and Locality*, New York, Pearson ; ainsi que par Castel O. (1998), *Histoire des faits économiques. Les trois âges de l'économie mondiale*, Paris, Sirey. De bonnes synthèses des faits sont celles de Flamant M. (1989), *Dynamique économique de l'histoire*, Paris, Montchrestien, et de Landes D. S. (1998), *Richesse et pauvreté des nations*, Paris, Albin Michel.

La cartographie de cette mise en place peut être examinée dans Moore R.I. (ed.) (1992), *Atlas of World History*, Rand Mc Nally ; dans Barraclough G. et Stone N. (éd.) (1991), *Le grand atlas de l'histoire mondiale, Encyclopaedia Universalis*, Paris, Albin Michel ; dans Thomas A. & *al*. (1994, 2nd ed.), *Third World Atlas*, Buckingham, Open University Press et dans Unwin T. (ed.) (1994), *Atlas of World Development*, Chichester, New York, Wiley.

Des traités de géographie économique sont particulièrement utiles pour leur approche de la mondialisation de l'économie. Citons, parmi d'autres, Carroué L. (2e éd., 2004), *Géographie de la mondialisation*, Paris, A. Colin ; Carroué L., Collet D. et Ruiz C. (2006), *La mondialisation*, Paris, Bréal ; Dicken P. (4th ed., 2003), *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century,* London, Sage ; Géneau de Lamarlière I. & Staszak J.F. (2000), *Principes de géographie économique*, Paris, Bréal ; Knox P. & Agnew J. (4th ed., 2003), *The Geography of the World Economy*, London, New York, Arnold ; Mendez R. (1997), *Geografia economica. La logica espacial del capitalismo global*, Barcelona, Ariel Geografia ; Stutz F. P. & Warf B. (5th ed., 2007), *The World Economy, Ressources, Location, Trade and Development*, Pearson, Prentice Hall.

L'article originel sur les cycles longs est de Kondratieff N.D. (1926, éd. anglaise, 1935), «The long waves in economic life», *Review of Economic Statistics*, *17,* pp. 105-115. Ces mouvements longs sont décrits pour la production industrielle belge par Vandermotten C. (1980), « Tendances longues de l'évolution de la production, de l'emploi et de la productivité industriels en Belgique : 1840-1978 », *Cahiers économiques de Bruxelles*, *86*, pp. 261-301. La question des cycles de Kondratieff est actualisée et revisitée par J. Nagels dans Peeters A. & Stokkink D. (éd.) (2002), *Mondialisation. Comprendre pour agir. Enjeux historiques, économiques, sociaux, technologiques, militaires… et stratégies d'action*, Bruxelles, Editions Complexe, grip.

La période de l'impérialisme industriel est examinée par Béaud M. (1990), *Histoire du capitalisme*, Paris, Ed. du Seuil. Sur la ruine des proto-industries dans les pays de la périphérie, voir Piel J. (1989), *Esquisse d'une histoire comparée des développements dans le monde jusque vers 1850*, Edition de l'espace européen ; et sur les échecs des tentatives de rattrapage industriel, Amin S. (1973), *Le développement inégal : essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique*, Paris, Editions de Minuit et Batou J. (1990), *Cent ans de résistance au sous-développement : l'industrialisation de l'Amérique latine et du Moyen-Orient face au défi européen, 1770-1870*, Genève, Centre d'histoire économique internationale de l'Université de Genève.

Sur les questions de l'articulation entre les dépendances agricoles coloniales ou les réformes agraires et le développement, le *Bulletin de la Société géographique de Liège* (*1997*, 3) a publié un numéro thématique sur « Agricultures dans le monde », sous la direction de Schirmer J.H., avec la collaboration de Schmitz S. & Schirmer-Nejfeld G., avec entre autres des contributions sur la Chine (Liu H. & Cai Z.), l'Asie du Sud-est (Hill R.D.), l'Inde (Reddy V.), les pays

arabes (Schirmer J.H.), l'Afrique subsaharienne (Morgan W.B.). Pour les blocages du développement agricole en Algérie, Côte M. (1988), *L'Algérie ou l'espace retourné*, Paris, Flammarion. Pour l'agriculture latino-américaine et les fronts de colonisation, on peut consulter entre autres Riado P. (1980), *L'Amérique latine de 1870 à nos jours*, Paris, Masson ; Chevalier F. (1993), *L'Amérique latine de l'indépendance à nos jours*, Paris, puf, Nouvelle Clio ; Linck T. (1993), *Agricultures et paysanneries en Amérique latine, mutations et recompositions*, Paris, Ed. orstom ; Chonchol J. (1994), *Sistemas agrarios en America latina : de la etapa prehispanica a la modernizacion conservadora*, Fondo de Cultura economica ; Barraclough S.L. & Domike A.L. (1966), « Agrarian Structure in Seven Latin American Countries », *Land Economics, 42*, pp. 391-424 ; Le Coz J. (1974), *Les réformes agraires*, Paris, Magellan ; de Janvry A. (1981), *The agrarian question and reformism in Latin America*, Baltimore and London, The John Hopkins University Press ; Birdsall N. & Sabot R. (1994), « Inequality as a Constraint on Growth in Latin America », *in Development Policy*, Inter-American Development Bank, Washington, September, pp. 1-5 ; Branford S. & Glock O. (1985), *The Last Frontier : Fighting over Land in the Amazon*, London, Zed Books ; Dorner P. (1992), *Latin American Land Reforms in Theory and Practice : A Retrospective Analysis*, Madison, University of Wisconsin Press ; Sobhan R. (1993), *Agrarian Reform and Social Transformation : Preconditions for Development*, London, Zed Books, ainsi que Thiesenhusen W.C. (1996), *Trends in Land Tenure Issues in Latin America : Experiences and Recommendations for Development Cooperation*, gtz, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (www.gtz.de/orboden/thiesenh/thi_lit.htm). On peut trouver une synthèse récente des questions de développement rural en Amérique latine dans de A. David M.B. (ed.) (2001), *Desarrollo Rural en America latina y el Caribe*, CEPAL, Bogota, Alfaomega et des statistiques sur les structures agraires latino-américaines dans l'annuaire *Statistical Abstract of Latin America*, University of California of Los Angeles. Dans la publication citée de la Société géographique de Liège, deux articles sont consacrés à l'Amérique latine (Tulet J.C. et Spielmann H.O.). Sur les évolutions des agricultures post-communistes, le même ouvrage fournit deux contributions, celles de Rey V. et de Szyrmer J. & Reiner T.A. Sur la période contemporaine et la mondialisation, Mandel E. (1976), *Le troisième âge du capitalisme*, Paris, Union générale d'éditions ; Adda J. (2001), *La mondialisation de l'économie*, Paris, La Découverte, 2 vol. ; Amin S. (1970), *L'accumulation à l'échelle mondiale*, Paris, Editions Anthropos et (1993), *Mondialisation et accumulation*, Paris, L'Harmattan ; Andreff W. (1995), *Les multinationales globales*, Paris, La Découverte ; Arrighi G. (1999), « The Global market », *Journal of world-system research*, vol. 2, p. 217-251 ; Chase-Dunn C. (1999), « Globalizations : A world-systems perspective », *Journal of world-system research*, vol. 2, p. 187-215 ; Chesnais F. (1997), *La mondialisation du capital*, Paris, Syros ; Dollfus O. (2001), *La mondialisation*, Paris, Presses de Sciences Po ; Dunning J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Reading, Addison-Wesley ; Foreman-Peck J. (1998), *Historical Foundations of Globalization*, Cheltenham, Edgar ; Mucchielli J.L. (1998), *Multinationalisation et mondialisation*, Paris, Le Seuil.

Les auteurs à la base du concept de l'économie flexible sont Piore M.J. & Sabel C.F., entre autres dans (1989), *Les chemins de la prospérité : de la production de masse à la spécialisation souple*, Paris, Hachette. Sur le néolibéralisme et le post-fordisme, Boyer R. & Durand J.P. (1998), *L'après-fordisme*, Paris, Syros ; Castells M. (1996-1998), *The Information Age : Economy, Society and Culture*, Oxford, Blackwell, 3 vol. ; Harvey D. (1982, ed. 2007), *Limits to capital*, London, New York, Verso ; Harvey D. (2005), *A brief history of neoliberalism*, Oxford, Oxford University Press ; Husson M. (2008), *Un pur capitalisme*, Lausanne, Editions Page Deux ; Krugman P. & Obstfeld M. (8e éd., 2009), *Economie internationale*, Pearson France.

Sur la décomposition de l'économie socialiste bureaucratique, les deux ouvrages de Nagels J. : (1991), *Du socialisme perverti au capitalisme sauvage* et (1993), *La Tiers-mondisation de l'ex-urss*, tous deux à Bruxelles, aux Editions de l'Université de Bruxelles.

La littérature sur l'histoire et la géographie du pétrole est abondante. Citons, comme références élémentaires d'accès aisé, des livres de la collection Que

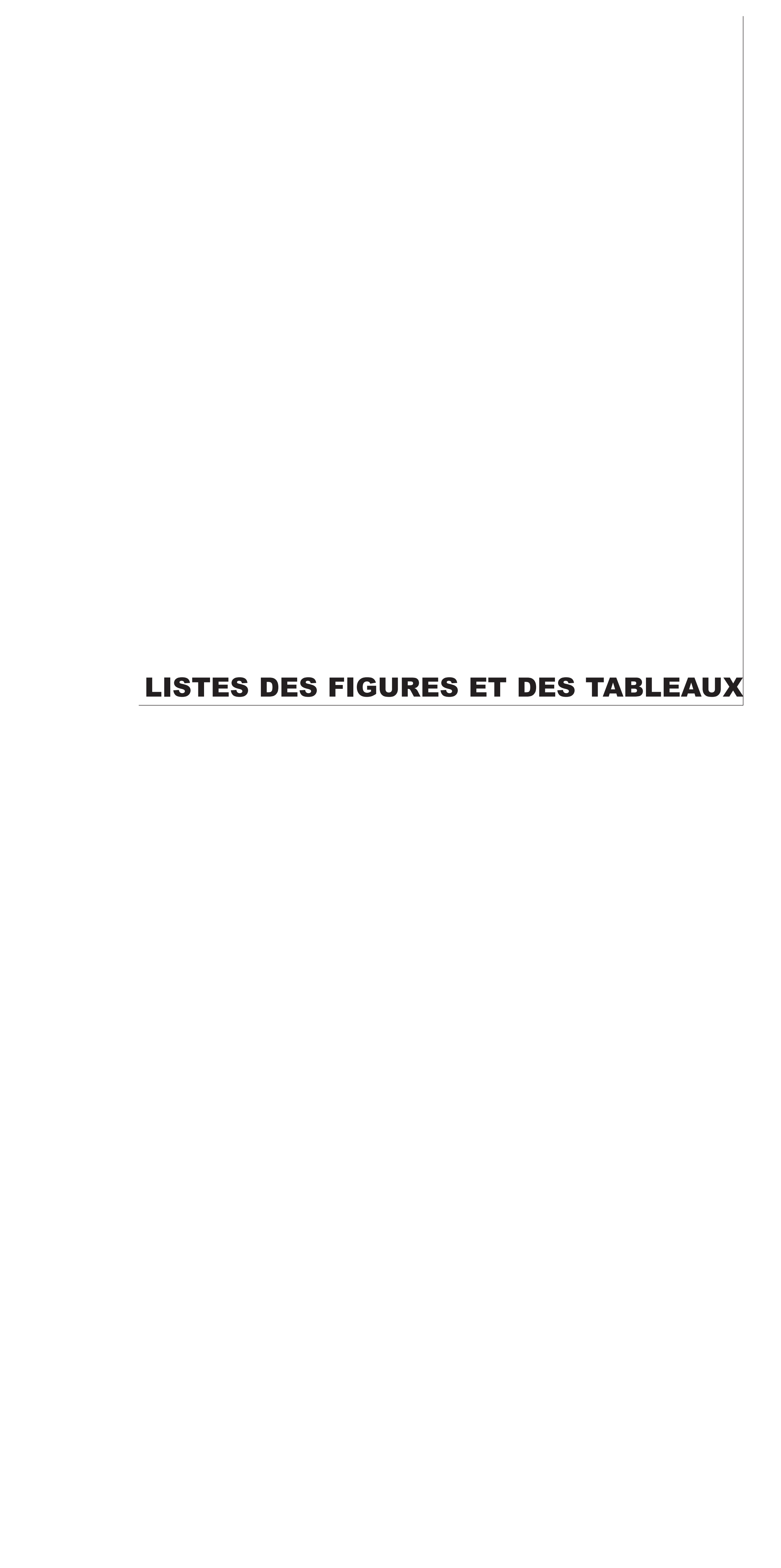
Sais-je ? (Paris, PUF) : DALEMONT E. & CARRIÉ J., respectivement (1992), *Le pétrole* ; (1993), *Histoire du pétrole* et (1995), *L'économie du pétrole,* ainsi que CHEVALIER J.M. (2008), *Les 100 mots de l'énergie.* Deux sites importants pour la mise à jour des informations sur l'économie pétrolière sont www.wtrg.com et www.eia.doe.gov.

L'étude des nœuds de l'économie-monde que sont les « global cities » est menée par l'équipe de TAYLOR P.J., dont les travaux sont régulièrement publiés sur le site www.lboro.ac.uk (entre autres, pour la définition des villes mondiales, BEAVERSTOCK J.V., SMITH R.G. & TAYLOR P.J. (1999), « A Roster of World Cities », Research Bulletin 5, publié aussi dans *Cities*, *16* (6), pp. 445-458 et, pour la connectivité entre les grandes métropoles, le Bulletin 75). Parmi les travaux sur ce thème, il faut citer FRIEDMANN J. (1995), « Where we stand : a decade of world city research », *in* KNOX P.L. & TAYLOR P.J. (ed.), *World Cities in a World-System*, Cambridge University Press ; LACOUR C. & PUISSANT S. (1999), *La métropolisation : croissance, diversité et fractures*, Paris, Anthropos ; SASSEN S. (2000), *Cities in a World Economy*, London, Sage Publications ; DUREAU F. & *al.* (2000), *Métropoles en mouvements. Une comparaison internationale*, Paris, IRD/Anthropos/Economica ; VELTZ P. (2000), *Mondialisation, villes et territoires*, Paris, PUF ; TAYLOR P.J. & *al.* (2001), « Specification of the World City Network », *Geographical Analysis, 33*, pp. 181-194 ; TAYLOR P.J., CATALANO G. & HOYLER M. (2002), « Diversity and Power in the World City Network », *Cities, 19*, pp. 231-241.

Pour le commerce international, outre les ouvrages généraux cités, on peut trouver une base théorique et historique critique dans RAINELLI M. (1988), *Le commerce international*, Paris, La Découverte et SARKAR P. (2001), « The North-South terms of trade debate : a re-examination », *Progress in Development Studies*, 1, pp. 309-327, et aussi KRUGMAN P. (1997), *Development Geography and Economic Theory*, Cambridge (USA), The MIT Press. Sur les stratégies spatiales des firmes transnationales, outre les traités généraux de géographie économique déjà cités, MUCHIELLI J.L. & BUCKLEY P. (1996), *Multinational Firms and International Relocation*, Cheltenham, Edgar et les deux volumes de *L'atlas mondial des multinationales*, publiés à Paris (Reclus/La Documentation française), le tome I par GROU P. (1990), *L'Espace des multinationales* et le tome II par DUPUY C., MILÉLLI C. & SAVARY J. (1991), *Stratégies des multinationales*. Pour les monographies, nous avons utilisé BAKIS H. (1977), *IBM, une multinationale nationale*, Presses Universitaires de Grenoble ; CABUS P. (2000), « Modelling spatial relationships between Belgian car manufacturers and their suppliers using choremes », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, Oxford, Blackwell, pp. 3-19 ; DAVIET S. (2003), « Un champion européen du semi-conducteur », *Alternatives économiques*, janvier, pp. 62-64 ; ainsi que les ouvrages de KNOX & AGNEW et de CARROUÉ, cités ci-dessus. On peut aussi trouver des informations en dépouillant les sites des firmes transnationales.

Sur l'endettement, BERTHELEMY J.C. (1994), *L'endettement du Tiers-Monde*, Paris, PUF, coll. Que Sais-je ? ; BLARDONE G. (1995), *FMI : endettement du Tiers monde et ajustement structurel*, P. Lang et, plus général, BRET B. (3e éd., 2006), *Le tiers-monde : croissance, développement, inégalités*, Paris, Ellipses. Un article de vulgarisation sur la mondialisation financière est celui de NAGELS J. (2000), « La mondialisation des marchés financiers et celle des marchés financiers asiatiques », *Cahiers marxistes, 215*, pp. 7-28, publié dans un numéro de cette revue entièrement consacré au thème de l'« économie-casino ». Sur les incohérences de la mondialisation, les conséquences de l'endettement et des politiques d'austérité imposées par les instances financières internationales, voir, par un économiste, prix Nobel, issu du sérail, STIGLITZ J.E. (2002), *La grande désillusion*, Paris, Fayard.

Pour se tenir à jour, une base fondamentale de données et de commentaires, qui traite systématiquement les différents pays et est enrichie de nombreuses références et adresses de sites est *L'Etat du monde. Annuaire économique et géopolitique mondial*, Paris, La Découverte, publié chaque année. Le journal *Le Monde* publie aussi chaque année, en janvier, le *Bilan du monde*. Plus géopolitique, mais aussi très intéressant pour les aspects économiques qu'il aborde, on peut aussi citer, *L'Atlas du Monde diplomatique*. La Banque mondiale publie chaque année son *Rapport sur le développement dans le monde*. Pour les statistiques relatives aux multinationales, voir les revues *Fortune* et *Forbes*.



LISTES DES FIGURES ET DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

Fig. 1. Deux représentations du monde à l'époque médiévale : une carte en T, vision cosmogonique religieuse, et un itinéraire, relevant de la pratique des marchands (et des pèlerins !) 12
Fig. 2. Fac-similé d'une page des *Mémoires historiques, chronologiques et œconomiques*, commentaires accompagnant la Carte de Cabinet dressée par le comte de Ferraris, première carte à grande échelle couvrant l'ensemble du territoire des Pays-Bas autrichiens (1777) 14
Fig. 3. Le modèle de localisation idéale d'une implantation manufacturière de Weber 18
Fig. 4. Les éléments de base de la théorie de Christaller 20
Fig. 5. La production sociale de l'espace 26
Fig. 6. Evolution comparée du produit intérieur brut et de l'indice santé sociale aux Etats-Unis 42
Fig. 7. Economie au noir, taux d'emploi officiel (en pourcentage de la population d'âge actif) et pourcentage d'indépendants (sans les agriculteurs) dans l'emploi total (1999-2000). 46
Fig. 8. Evolution comparée des revenus intérieurs belge et américain par habitant 50-51
Fig. 9. Niveau relatif du produit et taux d'investissement de 1980 à 2005 54
Fig. 10. Courbes de Lorenz de la distribution des revenus dans quelques pays caractéristiques 62
Fig. 11. PIB par habitant (en parité de pouvoir d'achat) et indice de Gini dans le monde (2007) 64
Fig. 12. Inégalité des revenus et croissance du produit dans les pays de la périphérie (1990-2007) 66
Fig. 13. Répartition de la population et du revenu dans le monde, 2002 70-71
Fig. 14. Les PNB par habitant des pays du monde, représentés sur des surfaces proportionnelles aux volumes de leurs populations (en parité de pouvoir d'achat, en 2007) 72
Fig. 15. Les pays du monde, représentés par des surfaces proportionnelles à leurs produits (en parité de pouvoir d'achat, en 2007) 72

Fig. 16. L'indice de développement humain (2006). 74
Fig. 17. Relation entre l'indice de développement humain et le revenu par habitant en parité de pouvoir d'achat (2006) 75
Fig. 18. L'efficacité énergétique des économies dans le monde : nombre de dollars de PIB produits par kg-équivalent pétrole d'énergie commerciale utilisée (2007) 78
Fig. 19. Consommation de kg-équivalent pétrole d'énergie commerciale par habitant (2007) 78
Fig. 20. Volume des émissions de dioxyde de carbone dans le monde et niveau d'émission par habitant (2004) 80
Fig. 21. Indice de pauvreté en eau 80
Fig. 22. Evolution de l'empreinte écologique mondiale 81
Fig. 23. Empreinte écologique par habitant (2005) 81
Fig. 24. Empreinte écologique par rapport à la surface disponible (2005). 82
Fig. 25. Empreinte écologique par unité de PIB produite (2005). 82
Fig. 26. Indicateurs d'environnement selon la catégorie de niveau de développement des pays (1990-2000) 84
Fig. 27. Les grands blocs régionaux dans la production de la population mondiale en 2007 et leur insertion dans le commerce international 86
Fig. 28. Evolution de la structure sectorielle de l'emploi dans cinq pays européens entre 1880 et 2000. Comparaison avec la situation actuelle dans certains pays tiers 89
Fig. 29. Période à laquelle l'emploi agricole est descendu sous le seuil de 50 % de l'emploi total. 90
Fig. 30. Période à laquelle la part de l'agriculture dans le PIB est descendue sous le seuil de 30 % du PIB 90
Fig. 31. La désarticulation économique dans les pays de la périphérie, opposée à l'intégration de l'ensemble du système économique par le marché dans les pays du centre 94
Fig. 32. Taux de salarisation (2005) 96
Fig. 33. Part de l'agriculture dans le PIB (2007, ou année la plus proche) 98
Fig. 34. Part de l'agriculture dans la force de travail (2007, ou année la plus proche) 98
Fig. 35. Rations caloriques et protéiniques moyennes dans le monde (2003-2005) 101
Fig. 36. Les régimes alimentaires dans le monde 102
Fig. 37. Proportion de la population sous-alimentée (subissant un déficit énergétique permanent) (2003-2005) 105
Fig. 38. Evolution de la production vivrière par habitant dans le monde et par grandes régions entre 1961 et 2005 (1970-1973 = 100 pour chaque série) 105
Fig. 39. Importation nette de céréales, en pourcentage de la consommation (2006-2007) 106
Fig. 40. Production industrielle par habitant et part des actifs occupés dans l'industrie dans quelques pays de la périphérie et du centre à la fin du XX[e] siècle et dans les pays du centre au début du XX[e] siècle 108
Fig. 41. Les principaux noyaux d'industrialisation manufacturière dans le monde (1999) 109
Fig. 42. Distribution spatiale du revenu dans quelques pays caractéristiques (début des années 2000, sauf Congo, 1984) 114
Fig. 43. Répartition régionale du produit par habitant en Europe, en Amérique anglo-saxonne, en Afrique australe et à l'intérieur de quelques Etats (Japon, Chine, Inde, Russie, R.D. du Congo, Brésil et Mexique) 118-121
Fig. 44. Taux d'urbanisation dans le monde (2007) 122
Fig. 45. Structure de l'armature urbaine de quelques pays caractéristiques 124-125
Fig. 46. Les villes mondiales 126
Fig. 47. Les sièges du système financier mondial : une géographie des sièges sociaux des compagnies financières (banques, assurances, services financiers) (2006) 132
Fig. 48. Evolution du PIB par habitant (1820-2008), en dollars internationaux constants de 1990 138-139
Fig. 49. Diffusion de la révolution industrielle en Europe 142
Fig. 50. Evolution de la part des agriculteurs parmi la population active occupée 144
Fig. 51. Evolution relative du PIB par habitant dans les pays européens (1850-2002) 146-147
Fig. 52. La répartition de la population mondiale 154
Fig. 53. Produit par habitant et densités de population 156
Fig. 54. Taux de croissance économique 1990-2007 et densités de population 156
Fig. 55. Taux de croissance du PIB et taux de croissance démographique (1990-2007) 157
Fig. 56. Taux de croissance du PIB/habitant et taux de croissance démographique (1990-2007) 157
Fig. 57. La transition démographique en Angleterre – Pays de Galles, au Danemark et en France 160
Fig. 58. Croissance de la population en Angleterre, en France et en Belgique durant la première et la seconde moitié du XIX[e] siècle. 162
Fig. 59. Un indicateur de la mobilité de la population : le pourcentage de personnes nées dans le comté en Angleterre en 1841 et 1881. 163

Fig. 60. Pyramide des âges en Belgique : 1846, 1910, 1947, 1970, 1991 et 2010 166
Fig. 61. Part des plus de 65 ans dans la population totale (2005-2010) 167
Fig. 62. Modèle de la transition démographique en Asie méridionale, comparée à celle de l'Europe occidentale. 170
Fig. 63. Part des moins de 15 ans dans la population totale (2005-2010) 172
Fig. 64. Taux de croissance de la population (2005-2010) 172
Fig. 65. Espérance de vie à la naissance, les deux sexes réunis (2005-2010) 173
Fig. 66. Quelques structures par âge caractéristiques dans le monde en 2005 174-175
Fig. 67. Evolution de l'indice synthétique de fécondité (nombre d'enfants par femme) dans quelques pays du monde 178
Fig. 68. Géographie de la transition démographique : situations en 1960-1965, 1985-1990 et 2009 180-181
Fig. 69. Coefficient d'intensité du capital des économies mondiales 186
Fig. 70. Principaux foyers artisanaux et grandes voies commerciales dans l'Europe du Moyen Age et du début des Temps modernes 200-201
Fig. 71. Modélisation des rapports de force entre l'aristocratie foncière, le pouvoir royal et la bourgeoisie dans quelques formations étatiques au XVIII[e] siècle 208
Fig. 72. Plan schématique d'un village nucléaire anglais en assoiement triennal, avant les enclosures 212
Fig. 73. Terroir anglais de très grandes parcelles irrégulières encloses, dans la région du Humber 212
Fig. 74. Les armatures urbaines en Europe du nord-ouest à la veille de la Première Guerre mondiale 220
Fig. 75. Les Etats italiens en 1859 et les disparités régionales contemporaines (2008) 227
Fig. 76. La localisation de l'industrie coloniale vers 1770 235
Fig. 77. L'archipel japonais. En noir, les plaines dont le parcellaire actuel reste marqué par l'emprise de l'ancien système cadastral quadrillé « jori » limitent vers le nord le Japon traditionnel 236
Fig. 78. La mise en place du système socio-économique et du développement japonais 238
Fig. 79. L'économie et l'impérialisme japonais de l'entre-deux-guerres 242
Fig. 80. Taux de croissance des économies japonaise, américaine, britannique, française et allemande. 1960-2008. Moyenne géométrique mobile des taux de croissance du PIB sur trois années successives 244
Fig. 81. Datation de la formation des colonies 258
Fig. 82. Les modèles d'insertion dans l'économie-monde au XVIII[e] siècle 260
Fig. 83. Le commerce triangulaire entre l'Europe, l'Afrique et l'Amérique au XVIII[e] siècle 261
Fig. 84. La théorie du cycle de vie des produits de Vernon 270
Fig. 85. L'insertion du Tchad dans l'économie coloniale 278
Fig. 86. Culture itinérante sur brûlis et clairières de défrichement en Côte d'Ivoire 280
Fig. 87. Evolution du finage d'un terroir Sérer au Sénégal entre 1900 et 1975 281
Fig. 88. Défrichement de la forêt amazonienne le long de la Transamazonienne dans l'Etat de Para. Evolution de la superficie mondiale des forêts tropicales 282
Fig. 89. Part des matières premières et des hydrocarbures dans les exportations de marchandises (2007) 284
Fig. 90. Désorganisation des transhumances par la colonisation de la dépression alluvionnaire, dans le finage de la tribu des Ouled Abdennour, sur les hautes plaines algériennes entre Sétif et Constantine 288
Fig. 91. L'insertion de l'Inde dans l'économie-monde en 1750 et en 1900 292
Fig. 92. Villages rizicoles du Tonkin (Vietnam), en bordure du Fleuve Rouge 294
Fig. 93. Les blocages du développement de la périphérie lors de la phase de l'impérialisme industriel 298
Fig. 94. Types de colonisation agraire, vide intérieur du continent et fronts de colonisation en Amérique latine 308
Fig. 95. Courbes de Lorenz de la structure foncière dans quelques pays d'Amérique latine entre 1985 et 2000 309
Fig. 96. Evolution des salaires (à l'exclusion de ceux des cadres et managers), de la productivité et de la consommation aux Etats-Unis 316
Fig. 97. Revenus douaniers américains, en pourcentage de la valeur des importations de marchandises 320
Fig. 98. Evolution des termes de l'échange de 1800 à nos jours 324
Fig. 99. Evolution du taux de profit et d'accumulation dans les pays de la Triade 326
Fig. 100. Evolution du prix réel du pétrole brut (1869-2009, en dollars constants de 1996) 329
Fig. 101. Evolution des principaux flux pétroliers mondiaux 336-337
Fig. 102. Part du pour mille le plus riche dans le revenu national aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et au Japon 338
Fig. 103. L'endettement extérieur des pays de la périphérie : le poids du service de la dette en pourcentage des recettes d'exportation de biens et de services 344
Fig. 104. Dépenses d'éducation et de santé et service de la dette, en % du PIB, dans quelques pays de la périphérie (moyenne 1999-2000) 346

Fig. 105. L'instabilité économique dans le monde ... 348
Fig. 106. Taux de croissance annuel moyen du PIB/hab. (1990-2007) ... 350
Fig. 107. Evolution du PIB/hab. de quelques pays de l'ancien bloc soviétique à partir de 1990 ... 364
Fig. 108. Evolution du volume du commerce international de marchandises et de services et des IDE depuis 1950 ... 366
Fig. 109 Les grands blocs de libre-échange commercial dans le monde ... 368
Fig. 110. Les grands flux du commerce international de la veille de la Seconde Guerre mondiale à aujourd'hui ... 375-377
Fig. 111. Les relations commerciales avec les pays de la Triade, la Chine et les NPI (moyenne 2007-2009) ... 378
Fig. 112. Typologie simplifiée de l'insertion des économies nationales dans la division du travail à l'échelle mondiale, sur la base de la structure des exportations en 2005 ... 380
Fig. 113. Indice d'asymétrie des échanges (ratio (exportations – importations)/(exportations + importations)) pour quelques secteurs économiques aux Etats-Unis, en Europe occidentale (sans les pays méditerranéens) et au Japon, 1975 et 2005 ... 384
Fig. 114. Spécialisation du commerce extérieur d'un certain nombre de pays caractéristiques de différents niveaux qualitatifs d'insertion dans l'économie-monde (2006) ... 386
Fig. 115. Les grands flux d'IDE de 2006 à 2008 ... 388
Fig. 116. Différents types de stratégies de localisation de firmes transnationales ... 390
Fig. 117. Localisation et position stratégique des sous-traitants de l'industrie automobile belge (1995-1997) ... 392
Fig. 118. Structure des coûts de production d'une paire de chaussures de sport produite en Indonésie et vendue en Europe 100 € ... 395
Fig. 119. La capitalisation boursière dans le monde en 2007-2009 et les principaux paradis fiscaux ... 400

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Produit et revenu intérieurs et revenu national. L'exemple de la Belgique en 2007 ... 38
Tableau 2. Les trois approches du produit ou du revenu intérieur brut au prix du marché. L'exemple de la Belgique, en millards €, en 2007 ... 40
Tableau 3. Les composantes de l'activité économique totale ... 44
Tableau 4. Estimation de l'importance de l'économie au noir (1999-2000) et du degré de corruption (2008) ... 44
Tableau 5. Nombre d'heures de travail dans les différents secteurs économiques en 1991, et nombre d'heures de travail non rémunéré dans les différentes tâches ménagères, pour les 20-64 ans, en Suède (millions d'heures par semaine) ... 47
Tableau 6. Produit national (intérieur en 2007) brut par habitant de quelques pays caractéristiques, aux taux de change et en parité de pouvoir d'achat, en dollars internationaux (Etats-Unis = 100). Comparaison avec l'indice de développement humain calculé dans le cadre du Programme des Nations unies pour le développement. Indice de dispersion des revenus (indice de Gini). ... 52
Tableau 7. Taux d'investissement, investissement en recherche-développement et croissance sur le moyen terme dans quelques pays caractéristiques (1990-2007) ... 56
Tableau 8. Evolution de la structure des emplois du produit intérieur brut de la Belgique, en % ... 58
Tableau 9. Evolution de la structure des consommateurs du produit intérieur brut de la Belgique, en % ... 58
Tableau 10. Synthèse de l'évolution du PIB et de ses principales composantes de 1953 à aujourd'hui ... 60
Tableau 11. Répartition du produit (aux taux de change et en parités du pouvoir d'achat) et de la population entre les grands ensembles mondiaux ... 68
Tableau 12. Consommation d'énergie commerciale par tête (en kilogrammes d'équivalents-pétrole), efficacité énergétique et empreinte écologique de quelques économies. ... 76
Tableau 13. Evolution de la structure du produit en Belgique, par branche d'activité, à prix courants hors impôts et subventions sur les produits et services d'intermédiation financière indirectement mesurés ... 88
Tableau 14. Structure du produit, de l'activité et productivité sectorielle relative dans quelques pays caractéristiques (2007 ou année la plus proche, sauf 2004 pour les heures prestées par actif occupé) ... 92
Tableau 15. Calcul approximatif de la productivité physique comparée des agricultures de l'Afrique noire, de Chine, de Russie, d'Europe occidentale et des Etats-Unis (2007) ... 100
Tableau 16. Evolution de la disponibilité énergétique alimentaire moyenne par habitant selon les régions ... 104
Tableau 17. Estimation de la sous-alimentation chronique (déficit énergétique en permanence), par région ... 104

Tableau 18. Importations nettes (importations moins exportations) et aide alimentaire en céréales aux pays de la périphérie ... 106
Tableau 19. Part des Etats-Unis et du Canada dans les exportations mondiales agricoles (en volume, sauf pour le riz, en valeur)... 107
Tableau 20. Poids et structure du secteur manufacturier dans quelques pays de la périphérie et du centre ... 110
Tableau 21. Niveau d'éducation et efforts de recherche-développement dans le monde (2005-2007)... 113
Tableau 22. Répartition des 500 plus grandes firmes mondiales, selon le classement de *Forbes*, selon leur secteur prédominant d'activité et la localisation de leur siège social (2009)... 130-131
Tableau 23. Estimation du niveau de produit intérieur brut par habitant, en dollars internationaux constants de 1990. ... 140
Tableau 24. Estimation du taux annuel moyen de croissance du PIB et du PIB par habitant par grandes aires mondiales (calcul sur les bornes des séries)... 148
Tableau 25. Relations statistiques entre le taux de croissance du PIB et du PIB/habitant et celui de la population, par ensembles continentaux (1990-2007)... 158
Tableau 26. Rapport des âges actifs aux âges inactifs dans certaines parties du monde en 2000... 168
Tableau 27. Evolution du taux de mortalité générale et infantile et de l'espérance de vie dans quelques pays caractéristiques et régions du monde... 176
Tableau 28. Evolution du taux de natalité et de l'indice synthétique de fécondité (nombre d'enfants par femme) dans quelques pays caractéristiques et régions du monde ... 177
Tableau 29. Coefficients de corrélation (r) entre les indicateurs démographiques, sociaux et économiques, pour 130 pays du monde, à l'exclusion des pays du centre (période 2002-2007)... 179
Tableau 30. Taux de croissance du PIB et taux de formation brute du capital à différentes étapes du développement économique... 185
Tableau 31. Table de mortalité belge pour les deux sexes en 2005. ... 189
Tableau 32. Calcul simplifié de l'indice synthétique et des taux nets et bruts de reproduction pour la Belgique en 2005 ... 190
Tableau 33. Les conditions fondamentales du décollage économique précoce des pays développés ... 204
Tableau 34. Développement économique, population et urbanisation en Europe du nord-ouest à la veille de la Première Guerre mondiale (1911-1913) ... 220
Tableau 35. Evolution de la structure du PIB italien (1861-1991)... 226
Tableau 36. Evolution de la population japonaise et du volume de la population rurale ... 246
Tableau 37. Le commerce extérieur japonais, comparé à celui de l'Union européenne, des Etats-Unis et de la Chine (1970-2007)... 248
Tableau 38. Taux de croissance annuelle moyen du PIB, en valeurs constantes, durant les différentes périodes (mesurés sur les bornes des périodes)... 266
Tableau 39. Les caractéristiques des cycles de Kondratieff dans les pays du centre et les conditions de l'extension du système-monde en fin de phase A et en phase B. ... 268-269
Tableau 40. Personnel administratif du Congo belge à la veille de l'indépendance ... 278
Tableau 41. Les exportations des grandes puissances en 1929 ... 290
Tableau 42. Répartition des investissements britanniques à l'étranger... 290
Tableau 43. Structure du commerce extérieur égyptien en 1915 ... 299
Tableau 44. La structure foncière en Amérique latine entre 1950 et 1960 ... 310
Tableau 45. Niveau du produit par habitant, en PPA, par comparaison à celui des pays de la Triade = 100... 322
Tableau 46. Structure des exportations mondiales de marchandises... 322
Tableau 47. Evolution de la présence américaine dans les pétroles du Moyen-Orient (pourcentage de la production contrôlée par des firmes américaines) ... 330
Tableau 48. Evolution de la répartition de la production et de la consommation du pétrole dans le monde... 331
Tableau 49. Revenus des exportations pétrolières des pays de l'OPEP, en milliards de dollars courants ... 333
Tableau 50. Evolution des droits de propriété sur le pétrole brut ... 334
Tableau 51. Consommation d'énergie primaire dans le monde, selon les sources... 334
Tableau 52. Evolution de la dette des pays de la périphérie ... 346
Tableau 53. Taux de l'épargne en Asie orientale (épargne brute, en pourcentage du PNB) ... 352
Tableau 54. Etapes de l'insertion des pays de l'Asie orientale et sud-orientale dans l'économie exportatrice et la remontée des filières ... 354
Tableau 55. Croissance du commerce mondial de marchandises et élasticité à l'évolution du PIB... 370
Tableau 56. Répartition des exportations mondiales de marchandises ... 370

Tableau 57. Les grandes orientations du commerce international de marchandises 372
Tableau 58. Degré d'intégration commerciale et niveau de développement 372
Tableau 59. Evolution de l'asymétrie des échanges et de la spécialisation pour quelques groupes de produits, selon la position au sein de l'économie-monde..... 382
Tableau 60. Répartition du stock d'investissements directs à l'étranger par pays d'origine et de destination, en pourcentage du total mondial..... 388
Tableau 61. Typologie et raisons d'être des IDE et des autres formes de multinationalisation..... 396-397
Tableau 62. Schéma récapitulatif des modèles d'insertion dans l'économie-monde..... 404
Tableau 63. Position des Etats dans l'économie contemporaine..... 406



TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

Avant-propos épistémologique 7

CHAPITRE I : **La mesure de la répartition de la richesse et du développement économique** 33

1. Les concepts : valeurs ajoutées, produit et revenu intérieurs, revenu national 37
    1. La valeur ajoutée 37
    2. Le produit intérieur et le revenu national 39
2. Lacunes et difficultés d'interprétation de la mesure du produit 45
    1. Les lacunes de la comptabilisation 45
    2. La difficulté des comparaisons internationales 53
    3. Revenu, consommation, investissement 57
    4. L'impact de l'évolution des modes de régulation sur l'utilisation du produit : l'exemple de la Belgique 59
    5. Dispersion des revenus 61
3. Les inégalités de la répartition de la richesse dans le monde, dans les logiques de l'économie dominante 69
4. Des indicateurs alternatifs 73
    1. L'indice de développement humain (IDH) 73
    2. La prise en compte de la soutenabilité environnementale 77
    3. Conclusion : aucun indicateur n'est neutre 83

5. Structure du produit et développement ... 85
1. Centre et périphérie dans le contexte de la division mondiale du travail ... 85
2. Les caractéristiques structurelles des pays développés ... 87
1. La précocité de l'industrialisation ... 87
2. La tertiarisation de l'économie contemporaine ... 87
3. Des niveaux intersectoriels de productivité assez similaires ... 93
3. La désarticulation de l'économie dans les pays de la périphérie ... 95
1. Les insuffisances de la productivité agricole ... 95
2. Les développements industriel récents ... 105
6. Au-delà des valeurs nationales : inégalités et structures régionales ... 115
1. Les disparités régionales ... 115
2. Le développement se lit aussi dans les structures spatiales ... 116
7. Conclusion : face au centre, l'unité dans la diversité de la périphérie ... 128
CHAPITRE II : **La mise en place d'un monde plus inégal** ... 135
1. Les temps longs de la mise en place des disparités mondiales ... 141
2. Des déterminismes des conditions naturelles aux « mentalités » favorables ... 150
3. Développement et démographie ... 155
1. Densités de population et développement économique ... 155
2. Croissances démographiques et développement en Europe ... 159
3. La transition démographique dans les pays de la périphérie ... 169
1. Croissance démographique et investissement dans les pays périphériques ... 169
2. Les implications économiques des croissances démographiques des pays de la périphérie dans le cadre de leur articulation dominée par l'économie mondiale ... 183
4. Conclusions ... 187
CHAPITRE III : **Aux origines de la suprématie économique : Europe, Etats-Unis, Japon** ... 195
1. L'Europe, foyer originel du système-monde ... 199
1. L'exception féodale européenne ... 199
2. Accumulation du capital et conditions préalables au démarrage ... 203
1. L'abondance monétaire et la pratique du crédit dans des conditions non usuraires ... 203
2. Un capital humain réceptif au progrès ... 205
3. L'affaiblissement des structures politiques et institutionnelles liées aux rapports de production féodaux et à la petite production marchande corporative ... 206
4. La monétarisation croissante de la ponction des surplus, l'unification des marchés et la disparition des régulations locales dans le cadre de la formation des Etats royaux mercantilistes, puis des Etats-nations ... 207
5. La formation de surplus agraires ... 207
6. Une accélération de la croissance démographique ... 209
3. Le Portugal et l'Espagne : accumulation précoce sans développement ... 211
4. L'Europe du Nord-ouest, foyer initial de la révolution industrielle ... 213
1. Les Pays-Bas se cantonnent dans le capitalisme marchand et bancaire ... 213
2. L'Angleterre connaît la première révolution industrielle ... 213
3. Le démarrage plus tardif et plus lent de la France ... 216
4. L'Allemagne : un démarrage tardif mais vigoureux, s'appuyant sur une forte concentration du capital et en liaison avec une politique impérialiste de l'Etat ... 223
5. L'italie, un développement tardif et dichotomique ... 225
6. La Russie : d'une situation périphérique et d'une accumulation exogène à une tentative brutale d'édification du socialisme dans un seul pays, aux dépens d'une agriculture archaïque ... 229
7. Conclusions ... 231
2. Les Etats-Unis : une projection extra-européenne du modèle capitaliste anglo-saxon ... 233
3. Le Japon : un démarrage industriel endogène en dehors du contexte sociétal européen ... 237
1. Un milieu insulaire apte à accueillir la riziculture ... 237
2. De la féodalité à la rénovation Meiji ... 240
3. L'imbrication étroite des groupes dominants et de l'appareil d'Etat ... 241

4. La croissance rapide des trois décennies de l'après-guerre 245
4. Conclusions 250

CHAPITRE IV : Les étapes de la formation et de la spatialité de l'économie-monde 253
1. La période de l'impérialisme mercantile : de la fin du XV[e] à la fin du XVIII[e] siècle 257
1. La formation d'une périphérie européenne 257
2. Les périphéries d'Outre-mer dans l'économie-monde mercantiliste 259
1. Les plantations tropicales, en particulier sucrières : commerce triangulaire et traite des esclaves 262
2. La colonisation précoce des grands Empires précolombiens 262
3. Les escales asiatiques pour le commerce colonial des produits artisanaux coûteux et des épices 264
3. Les colonies tempérées précocement émancipées, bases d'un futur autre centre 264
4. Les poussées aventurières sur les « frontières » 265
2. Les cycles de l'économie mondiale à partir de la révolution industrielle 267
3. L'essor de l'impérialisme et du colonialisme 272
1. Les modes de régulation dans le centre durant les trois premiers Kondratieff 272
2. L'intérêt renouvelé pour les colonies durant le deuxième Kondratieff 273
1. Un certain désintérêt pour les colonies durant la phase A du deuxième cycle de Kondratieff 273
2. La montée des trusts et l'intérêt renouvelé pour les Empires coloniaux durant la phase B du deuxième Kondratieff 274
3. La recherche de matières premières agricoles exotiques ou minérales 276
a. Le pillage 276
b. Le travail indigène forcé ou sa mobilisation par la capitation 276
c. Le développement des cultures d'exportation tropicales 283
d. Les économies minières d'enclave 283
e. Exportation de matières premières et insertion des périphéries : les conséquences des spécialisations primo-exportatrices 285
4. Les conséquences différentes des spécialisations primo-exportatrices dans les régions tempérées 287
5. La recherche de marchés et d'opportunités de placement de capitaux en périphérie et l'étouffement des industrie locales 291
a. Du colonialisme mercantiliste au colonialisme impérialiste, les mutations de la colonisation britannique en Inde 291
b. L'absence de développement industriel en Chine : un colonialisme sans colonisation 295
c. L'échec des tentatives d'industrialisation de Mehemet Ali en Egypte 296
6. Conclusion 299
4. Les tentatives d'industrialisation endogène dans la périphérie en situation contre-cyclique ou en rupture autarcique par rapport à l'économie-monde durant le troisième Kondratieff 301
1. Une tentative d'industrialisation endogène coupée de l'économie-monde : l'Union soviétique 301
2. L'Inde et la Chine 303
3. L'Amérique latine : tentatives d'industrialisation de substitution d'importation en situation contre-cyclique 305
5. Après la Seconde Guerre mondiale, la rupture fordiste et keynésienne de la phase A du quatrième Kondratieff 315
1. Le fordisme dans le centre : une croissance sans précédent, jusqu'à la crise pétrolière 315
1. La surcapacité de l'économie américaine et la situation politique en Europe 315
2. Un rôle accru de l'Etat et un contexte de forte croissance salariale 317
3. Progrès technologiques et organisation scientifique du travail 318
4. La mécanisation de l'agriculture et la baisse de prix de ses produits 318
5. Les nouvelles institutions financières internationales 319
2. La situation dans la périphérie 321
1. La décolonisation et le recentrage des économies du centre 322
2. La perte d'importance relative pour le centre des matières premières produites par la périphérie et la détérioration tendancielle de leurs termes de l'échange 323

6. La mise en place d'un régime d'accumulation néolibéral à partir de la fin des années soixante-dix 327
1. La crise du fordisme et la transition de la seconde moitié des années soixante-dix dans le centre ... 327
2. Le virage néolibéral de la fin des années soixante-dix 339
3. Des performances contrastées au centre 341
4. Les conséquences du virage néolibéral en périphérie 345
1. A l'origine du virage néolibéral en périphérie : la crise de la dette 345
2. Une instabilité chronique, des performances contrastées 349
3. Une macro-géographie du post-fordisme en périphérie 353
a. Les NPI asiatiques 353
b. La Chine 356
c. L'Inde 357
d. L'Amérique latine 358
e. L'Afrique 359
f. Les pays pétroliers 360
g. L'ancien bloc soviétique 361
5. Les relations économiques internationales : la mondialisation libérale 367
1. Une géographie du commerce mondial 371
a. L'essor du commerce mondial 371
b. La géographie des flux commerciaux 374
c. Commerce international et division mondiale du travail 383
d. Les théories confrontées à l'empirie 383
2. Les investissements directs étrangers : le recentrage et l'expansion des investissements transnationaux depuis la Seconde Guerre mondiale 387
3. La géographie des flux financiers 401
6. Conclusion 402
7. Conclusions générales : l'évolution de l'économie-monde, du mercantilisme à aujourd'hui 405

Listes des figures et tableaux 413
Liste des figures 415
Liste des tableaux 418
Table des matières 421